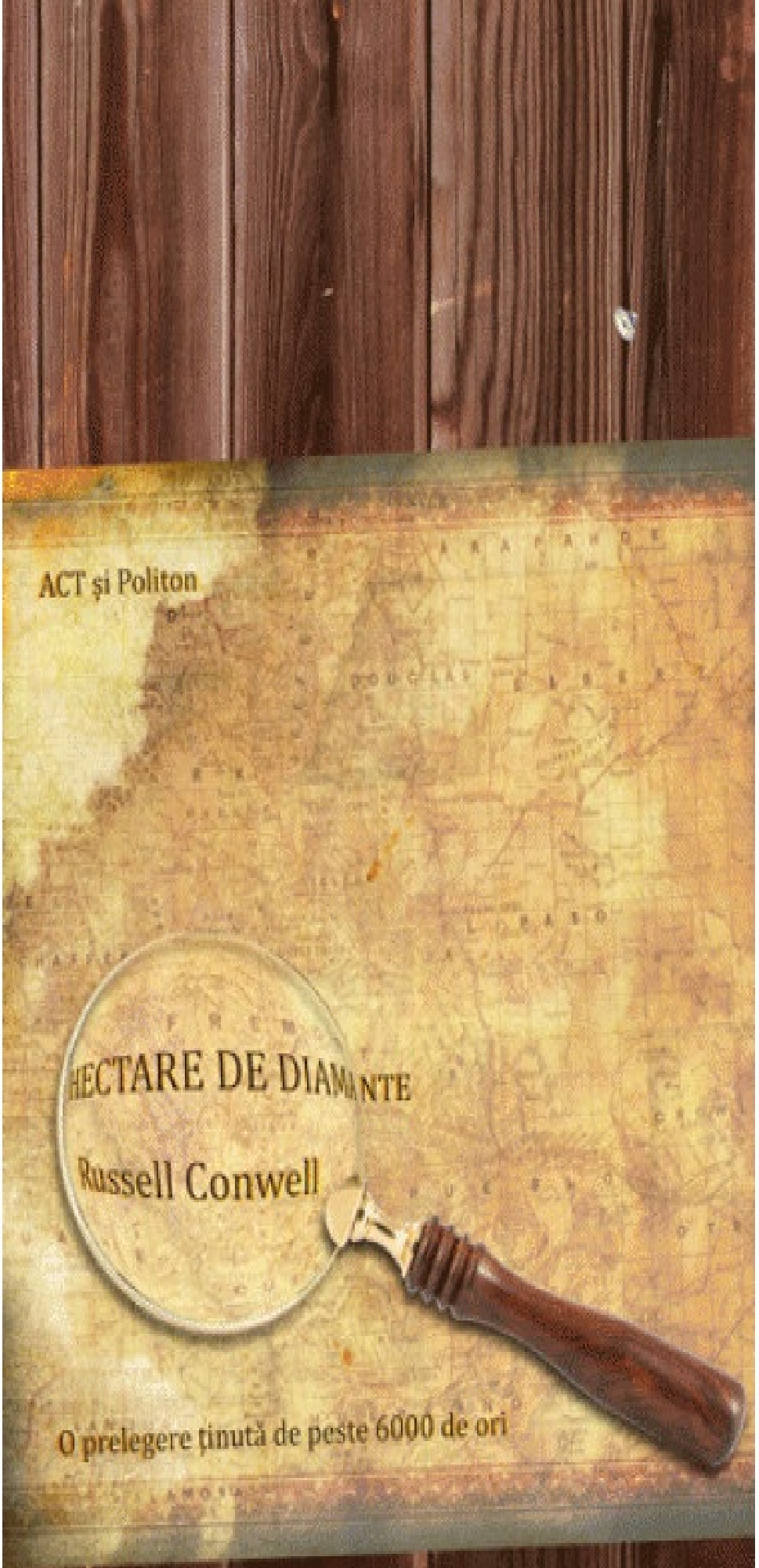
ACT și Politon
HECTARE DE DIAMANTE
Russell Conwell
O prelegere ținută de peste 6000 de ori

Hectare de diamante

Russell H. Conwell

Editura ACT ȘI POLITON

București, Strada Înclinată nr. 129, sector 5, cod poștal 050202

Mobil: 0723 150 590, e-mail: office@carti-audio-ap.ro

www.carti-audio-ap.ro

Copyright @ 2014 Editura ACT ȘI POLITON pentru
traducerea în limba română.

Titlul original în limba engleză: *Acres of diamonds*,
de Russell H. Conwell

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

H. Conwell, Russell

Hectare de diamante / Russell H. Conwell; traducător: Nicolae Pintea

ACT ȘI POLITON, 2014

ISBN 978-606-93727-3-9

Editori: Monica Medeleanu, Mioara Sechel
Coperta: Marian Iordache

Nota autorului

Prieteni, această prelegere a fost ţinută în următoarele împrejurări:

Vizitez un oraş sau o metropolă şi încerc să ajung acolo suficient de devreme pentru a-i întâlni pe dirigintele de poştă, pe frizer, pe administratorul hotelului, pe directorul şcolii şi pe preoţii unor biserici, iar după aceea intru în câteva fabrici şi magazine, vorbesc cu oamenii, mă familiarizez cu situaţia locală a acelui oraş sau a acelei

metropole şi cu trecutul lor, cu oportunităţile pe care le-au avut şi cu lucrurile pe care n-au reuşit să le realizeze – orice oraş are un lucru pe care n-a reuşit să-l realizeze –, iar apoi ţin o prelegere şi le vorbesc oamenilor despre subiectele ce privesc localitatea lor.

Ideea *Hectarelor de diamante* a fost mereu aceeaşi. Ideea este că în ţara noastră fiecare om are ocazia de a se realiza mai mult decât o face în propriul său mediu, prin propriile sale abilităţi, cu energia sa şi cu ajutorul prietenilor săi.

Russell H. Conwell

Notă introductivă

Hectare de diamante a fost iniţial o prelegere pe care Dr. Russell Conwell a ţinut-o în peste 6000 de oraşe, sate şi metropole. Fiind unul dintre primele exemple de literatură care a consacrat curentul „noua gândire”, *Hectare de diamante* este citată adeseori de mentori spirituali. Zeci de mii de oameni au fost motivaţi şi inspiraţi de această carte. Ideile, idealurile şi entuziasmul lui Conwell ne învaţă că nu trebuie să căutăm

oportunităţile, realizările sau bogăţia în altă parte – resursele necesare obţinerii tuturor lucrurilor pozitive sunt prezente în propria noastră comunitate. Toţi suntem capabili de a produce bogăţie, dacă facem tot ce ne stă în putinţă şi astfel putem avea acces la propriile noastre „hectare de diamante”.

Aceasta este cea mai recentă şi cea mai completă formă a prelegerii. Întâmplarea a făcut să fie ţinută în Philadelphia, oraşul natal al doctorului Conwell. Când acesta spune „chiar aici, în Philadelphia”, se referă la oraşul, localitatea sau satul natal al fiecărui cititor al acestei cărţi,

aşa cum ar fi făcut dacă ar fi ţinut prelegerea acolo, în loc s-o facă prin intermediul paginilor următoare.

Hectare de diamante

Cu mulţi ani în urmă, pe când coboram de-a lungul Tigrului şi Eufratului împreună cu un grup de călători englezi, aveam drept călăuză un bătrân ghid arab pe care îl angajaserăm în Bagdad şi am reflectat de multe ori la anumite asemănări dintre acel ghid şi bărbierii noştri, în ceea ce priveşte modul de gândire. El credea că datoria sa nu era doar aceea de a ne călăuzi de-a lungul acelor râuri şi de a se limita la a face

doar ceea ce era plătit să facă, ci şi să ne spună poveşti neobişnuite şi bizare, străvechi şi moderne, străine şi familiare. Pe multe dintre acestea le-am uitat şi mă bucur că am făcut-o, însă pe una dintre ele nu o voi uita niciodată.

Bătrâna călăuză îmi ducea cămila, ţinând-o de căpăstru, de-a lungul ţărmurilor acelor râuri străvechi şi îmi spunea poveste după poveste, până m-am plictisit de povestirile sale şi am încetat să mai ascult. Niciodată nu i-am purtat ranchiună acelui ghid pentru faptul că s-a înfuriat fiindcă eu nu l-am mai ascultat. Însă ţin minte că şi-a scos tichia de pe cap şi a agitat-o

în aer, descriind un fel de cerc, pentru a-mi atrage atenţia. Îl vedeam cu coada ochiului, hotărât fiind să nu-l privesc direct în faţă, de teamă că o să-mi spună altă poveste. Dar deşi nu sunt femeie, l-am privit în cele din urmă, şi imediat ce am făcut-o, a început altă poveste.

„Acum vă voi spune o poveste pe care o păstrez pentru prietenii mei deosebiţi”, a zis. Când a pus accentul pe cuvintele „prieteni deosebiţi”, am început să ascult şi, de atunci, m-am bucurat mereu că am făcut-o. Mă simt recunoscător pentru faptul că 1674 de tineri au terminat facultatea

ghidându-se după această prelegere, iar ei se bucură la rândul lor că am ascultat. Bătrânul ghid mi-a povestit că, nu departe de fluviul Ind, trăia odată un persan bătrân care se numea Ali Hafed. Mi-a povestit că Ali Hafed avea o fermă foarte mare, livezi, ogoare şi grădini, bani care-i produceau dobândă şi era un om bogat şi mulţumit. Era mulţumit fiindcă era bogat şi era bogat fiindcă era mulţumit. Într-o bună zi, acel fermier persan a primit vizita unui bătrân preot budist, unul dintre înţelepţii de la răsărit. Acesta s-a aşezat lângă foc şi i-a povestit bătrânului fermier cum a fost făcută

lumea în care trăim. I-a spus că această lume a fost odinioară doar un banc de ceaţă în care Cel Atotputernic şi-a înfipt degetul pe care a început să şi-l mişte încet de jur-împrejur, din ce în ce mai repede, până când în cele din urmă a transformat acest banc de ceaţă într-o minge de foc solidă. Mingea s-a rostogolit apoi prin univers şi a trecut arzând prin alte bancuri de ceaţă, condensând umezeala din jur, până când aceasta a căzut în potopuri de ploaie pe suprafaţa sa fierbinte şi i-a răcorit scoarţa exterioară. După aceea, flăcările interioare ce au izbucnit la suprafaţă prin scoarţă au făcut să

apară munţii şi dealurile, văile, câmpiile şi preriile acestei minunate lumi în care trăim. Când această masă internă topită a ieşit la suprafaţă, o parte din ea s-a răcit foarte repede şi s-a transformat în granit; dacă s-a răcit mai puţin repede, a devenit argint; dacă s-a răcit şi mai puţin repede a devenit aur, iar apoi au fost făcute diamantele.

„Un diamant este o picătură îngheţată din lumina soarelui”, a spus bătrânul preot. Acum, faptul că un diamant e, de fapt, un depozit de carbon solar este un fapt dovedit ştiinţific. Bătrânul preot i-a spus lui Ali Hafed că, dacă ar avea un diamant de

mărimea degetului mare de la mână, ar putea cumpăra întregul ţinut, iar dacă ar avea o mină de diamante, copiii săi ar putea deveni regi, atât de bogaţi ar fi.

Ali Hafed a ascultat toată istorisirea cu diamantele, cât de mare era valoarea lor şi, în acea noapte, când s-a dus la culcare, era un om sărac. Nu pierduse nimic, însă era sărac fiindcă era nemulţumit şi era nemulţumit fiindcă se temea că era sărac. „Vreau o mină de diamante”, a spus şi a rămas treaz toată noaptea.

Dis-de-dimineaţă, l-a căutat pe preot. Ştiu din proprie experienţă că

un preot devine foarte irascibil atunci când este trezit foarte devreme. După ce l-a smuls din visele sale pe bătrânul preot, Ali Hafed i-a spus:

„Spune-mi, te rog, unde pot găsi diamante?”.

„Diamante! Ce vrei să faci cu diamantele?”. „Vreau să fiu putred de bogat”. „Bine, atunci du-te şi caută-le. Asta e tot ce trebuie să faci: du-te şi găseşte-le, şi atunci vor fi ale tale”. „Dar nu ştiu unde să mă duc”. „Dacă găseşti un râu care curge printre nisipuri albe, între nişte munţi înalţi, în acele nisipuri albe vei găsi întotdeauna diamante”. „Nu cred că

există un asemenea râu”. „Ba da, există multe. Nu trebuie decât să mergi şi să le găseşti şi atunci vor fi ale tale”. „Voi merge”, a spus Ali Hafed.

Aşa că şi-a vândut ferma, a încasat banii, şi-a lăsat familia în grija unui vecin şi a plecat în căutarea diamantelor. Din câte ştiu, şi-a început căutarea în Munţii Lunii. După aceea, a ajuns în Palestina, apoi a hoinărit prin Europa, iar în cele din urmă, după ce cheltuise toţi banii şi a ajuns sărac şi zdrenţuit, a poposit pe ţărmul golfului din Barcelona, în Spania, când un val mare stârnit de reflux s-a rostogolit printre stâlpii lui Hercule, iar sărmanul om năpăstuit şi

muribund nu a putut învinge nefasta tentaţie de a se arunca în acel val, înecându-se sub creasta sa înspumată şi pierind pentru totdeauna din această lume.

După ce bătrânul ghid mi-a istorisit acea poveste atât de tristă, a oprit cămila pe care eram călare şi s-a întors să potrivească bagajul care stătea să cadă de pe altă cămilă, iar eu am avut ocazia să meditez la povestea lui cât timp a fost plecat. Ţin minte că mi-am spus: „De ce păstrează această poveste pentru «prietenii lui deosebiţi»?”. Părea să nu aibă nici început, nici mijloc, nici sfârşit, nimic.

Dintre toate poveştile pe care le auzisem şi le citisem în viaţa mea, aceea era prima în care eroul principal murea în primul capitol. Nu exista decât un capitol al poveştii, iar eroul era mort.

După ce ghidul s-a întors şi a luat cămila de căpăstru, a continuat povestea cu capitolul al doilea, ca şi când n-ar fi făcut vreo pauză. Într-o bună zi, omul care a cumpărat ferma lui Ali Hafed şi-a dus cămila în grădină, ca să o adape, şi de îndată ce cămila şi-a vârât botul în apa puţin adâncă a pârâului din grădină, succesorul lui Ali Hafed a observat o ciudată sclipire de lumină ce venea

din nisipurile albe ale pârâului. Acesta a scos o piatră neagră de pe suprafaţa căreia un ochi de lumină reflecta toate nuanţele curcubeului. A dus piatra în casă, a aşezat-o pe poliţa de deasupra căminului, iar după aceea a uitat de ea.

Câteva zile mai târziu, acelaşi preot bătrân a venit în vizită la succesorul lui Ali Hafed şi, imediat ce a deschis uşa de la salon, a văzut scânteia de lumină de pe poliţa căminului şi s-a repezit la ea, strigând: „Iată un diamant! S-a întors Ali Hafed?”. „Nu, Ali Hafed nu s-a întors, iar acesta nu este un diamant. Nu este

decât o piatră pe care am găsit-o chiar aici, în grădina noastră". „Dar eu recunosc un diamant imediat", a spus preotul. „Sunt sigur că este un diamant".

Apoi s-au repezit împreună în acea grădină veche, au răscolit nisipul alb cu degetele şi... minune! Au ieşit la iveală alte pietre, mai frumoase şi mai valoroase decât prima. „Astfel", mi-a spus ghidul şi, prieteni, acest lucru este un adevăr istoric, „a fost descoperită mina de diamante din Golconda, cea mai mare mină de diamante din toată istoria omenirii, depăşind chiar şi mina Kimberley. Diamantele Kohinoor şi Orlov ce

împodobesc bijuteriile coroanei britanice şi ruse, cele mai mari din lume, provin din acea mină”.

După ce bătrânul ghid arab mi-a istorisit al doilea capitol al poveştii, şi-a scos tichia şi a agitat-o din nou în aer, pentru a-mi atrage atenţia asupra moralei. Poveştile acestor ghizi arabi au fiecare o morală, chiar dacă nu sunt mereu morale. În timp ce-şi agita tichia, mi-a spus: „Dacă Ali Hafed ar fi rămas acasă şi ar fi săpat în pivniţa sa, în ogoarele sale sau în grădină, în loc să sufere de foame şi să moară în mizerie, luându-şi viaţa pe un tărâm străin, ar fi avut «hectare de

diamante». Şi, într-adevăr, de pe fiecare hectar al acelei vechi ferme, fiecare lopată de pământ a scos la iveală pietre preţioase care de atunci au împodobit coroane de regi”.

După ce a adăugat morala poveştii, mi-am dat seama de ce a păstrat-o pentru „prietenii săi deosebiţi”. Cu toate acestea, nu i-am spus că am înţeles. El respecta acel vechi obicei arab de a vorbi pe ocolite, ca un avocat, de a spune indirect ceea ce nu îndrăznea să spună direct, şi anume că „după părerea sa personală, exista un anumit tânăr care călătorea de-a lungul râului Tigru şi care ar fi trebuit să rămână acasă, în America”. Nu i-am

zis că înţelegeam unde bătea, ci doar că povestea lui îmi amintea de o alta, pe care i-am istorisit-o repede şi pe care o să v-o povestesc şi vouă.

l-am spus povestea unui om care locuia în California, în anul 1847, şi care avea o fermă. Acest om a auzit că se descoperise aur în California de Sud şi astfel, din cauza patimei sale pentru aur, şi-a vândut ferma colonelului Sutter, plecând pentru totdeauna din acel loc. Colonelul Sutter a construit o moară pe malul unei ape care curgea pe terenul acelei ferme; într-o bună zi, fetiţa lui a adus acasă nişte nisip umed pe care îl luase

din scocul morii şi l-a cernut printre degete în faţa focului, iar un oaspete a observat, în nisipul care se scurgea, primele particule sclipitoare de aur veritabil descoperit vreodată în California. Fostul proprietar al fermei voise aur, şi acesta ar fi putut fi al lui. Într-adevăr, de atunci, 38 de milioane de dolari au fost obţinuţi din cele câteva hectare. În urmă cu vreo opt ani, am ţinut această prelegere într-un oraş aflat în apropierea acelei ferme, iar oamenii mi-au spus că, timp de ani de zile, proprietarul unei treimi din fermă obţinuse 120 de dolari în aur, fără impozit, la fiecare 15 minute, în timp ce dormea sau se plimba. Ne-ar

plăcea şi nouă să avem asemenea venituri – dacă nici n-ar trebui să plătim impozit pe venit.

Însă o ilustrare şi mai bună decât aceasta a avut loc chiar aici, în Pennsylvania. Nimic nu-mi place mai mult, atunci când ţin un discurs, decât să am în faţă un public german din Pennsylvania şi să îl bombardez cu discursuri, lucru pe care îl fac cu plăcere şi în seara aceasta. În Pennsylvania trăia un om, nu diferit de alţi locuitori din Pennsylvania pe care i-aţi cunoscut, iar omul acesta avea o fermă, cu care a făcut exact acelaşi lucru pe care l-aş face eu însumi dacă aş avea o fermă în

Pennsylvania – a vândut-o. Însă, înainte de a o vinde, s-a hotărât să-şi asigure traiul colectând petrol lampant pentru vărul său, care avea o afacere în domeniu în Canada, într-o zonă în care s-a descoperit petrol pentru prima oară pe acest continent. Pe vremea aceea îl scoteau din apele curgătoare. Aşadar, acest fermier din Pennsylvania i-a scris vărului său, cerându-i să-i dea de lucru. Vedeţi, prieteni, fermierul nu era complet nesăbuit. Nu, nu era. Nu şi-a părăsit ferma înainte să găsească altceva de făcut. Dintre toţi prostănacii din lume, nu ştiu pe vreunul mai mare decât acela care-şi părăseşte locul de muncă

înainte de a găsi altul. Aceasta se referă în mod special la profesia mea şi nu este în niciun caz relevant pentru un om care vrea să divorţeze. Când i-a scris vărului său în legătură cu locul de muncă, vărul i-a răspuns: „Nu pot să te angajez, fiindcă nu ştii nimic despre afacerile cu petrol”.

Atunci, bătrânul fermier a zis: „O să ştiu”. Şi, cu o râvnă lăudabilă (caracteristică studenţilor de la Universitatea Temple), s-a apucat să studieze subiectul în întregime. A început cu a doua zi a creaţiei lui Dumnezeu, în care lumea era acoperită complet cu bogata vegetaţie care de-atunci s-a transformat în

straturi primare de cărbune. A studiat problema până ce a descoperit că scurgerile acelor straturi bogate de cărbune furnizau petrolul lampant care ar fi trebuit pompat din adâncuri şi apoi şi-a dat seama cum acesta se ridica la suprafaţă odată cu izvoarele. A studiat până când a priceput cum arăta, cum mirosea, ce gust avea şi cum putea fi rafinat. După aceea i-a scris o scrisoare vărului său: „Ştiu totul despre afacerea cu petrol”. Vărul său i-a răspuns: „Bine, vino”.

Astfel, conform registrelor din ţinut, şi-a vândut ferma pentru 833 de dolari (sumă rotundă, fără cenţi). Nici

nu părăsise bine acele locuri, când omul care cumpărase terenul a început să se ocupe de adăparea vitelor. Acesta a descoperit că fostul proprietar, cu ani în urmă, aşezase o scândură, pe muchie, peste pârâu, în spatele şopronului; muchia scândurii era introdusă în apă doar câţiva centimetri. Rostul acelei scânduri aflate în unghi ascuţit peste pârâu era de a deversa pe celălalt mal o spumă cu aspect îngrozitor, pe care vitele nu voiau s-o atingă cu botul. Însă, cu ajutorul acelei scânduri ce ducea toată mizeria pe cealaltă parte, vitele se adăpau dedesubtul ei, şi astfel omul care plecase în Canada stăvilea

de douăzeci şi trei de ani un flux de petrol lampant despre care geologii din Pennsylvania ne-au spus, zece ani mai târziu, că avea încă de pe atunci o valoare de o sută de milioane de dolari pentru statul nostru, iar în urmă cu patru ani geologul nostru a estimat descoperirea la valoarea de o mie de milioane de dolari pentru stat. Omul care deţinea acel teritoriu pe care se află acum oraşul Titusville şi văile din Pleasantville studiase evoluţia fenomenului din a doua zi a creaţiei lui Dumnezeu până în zilele noastre. A studiat-o până ce a aflat totul în legătură cu ea şi cu toate acestea se spune că a vândut totul

pentru 833 de dolari, iar eu zic din nou că nu are sens.

Am însă nevoie de alt exemplu. L-am găsit în Massachusetts, lucru pe care îl regret, fiindcă este statul din care provin. Acest tânăr din Massachusetts îmi oferă posibilitatea de a trece la alt stadiu al ideilor mele. A studiat minele şi mineritul la Universitatea Yale şi a devenit un inginer minier atât de bun, încât a fost angajat de autorităţile universităţii pentru a pregăti studenţi care rămăseseră în urmă cu şcoala. În ultimul an de facultate, a câştigat 15 dolari pe săptămână pentru această activitate. După ce a absolvit

facultatea, i-au mărit salariul de la 15 dolari la 45 dolari pe săptămână şi i-au oferit o catedră; imediat după aceasta s-a întors acasă la mama sa.

Dacă i-ar fi mărit salariul de la 15 dolari la 15,60 dolari, ar fi rămas şi ar fi fost mândru de situaţia sa, însă atunci când i l-au mărit la 45 de dolari dintr-o dată, a spus: „Mamă, n-am de gând să lucrez pentru 45 de dolari pe săptămână. Un om deştept ca mine nu poate lucra pentru 45 de dolari pe săptămână! Hai să mergem în California şi să exploatăm mine de aur şi de argint. O să fim putred de bogaţi”.

„E la fel de bine să fii fericit cum e să fii bogat”, i-a răspuns mama.

„Da”, a spus Charlie, „dar e la fel de bine să fii bogat şi fericit în acelaşi timp”. Şi amândoi aveau dreptate. Cum el era singur la părinţi, iar ea era văduvă, bineînţeles că el a vut ultimul cuvânt. Mereu se întâmplă asta.

Au vândut tot ce aveau în Massachusetts şi, în loc să plece în California, au plecat în Wisconsin, unde el a fost angajat la Compania Minieră de Exploatare a Cuprului, din nou pentru 15 dolari pe săptămână, însă cu o clauză contractuală prin care i se oferea o cotă-parte din valoarea

minelor pe care avea să le descopere pentru companie. Nu cred că a descoperit vreo mină vreodată şi, în caz că îl privesc acum în faţă pe vreunul dintre acţionarii acelei companii de exploatare, nu mă îndoiesc că şi-ar fi dorit să descopere ceva. Am prieteni care nu sunt aici, fiindcă nu şi-au permis să cumpere un bilet şi care aveau acţiuni la acea companie pe vremea când acest tânăr era angajat acolo. A plecat acolo şi nu am mai auzit nimic de el. Nu ştiu ce s-a întâmplat cu el şi dacă a descoperit mine sau nu, dar mă îndoiesc că a făcut-o vreodată.

Cunosc însă cealaltă parte a

poveştii. Nu plecase bine tânărul de la vechea sa gospodărie, când noul proprietar a început să scoată cartofii care fuseseră deja însămânţaţi atunci când cumpărase ferma. În timp ce bătrânul fermier căra un coş cu cartofi, acesta a rămas înţepenit între stâlpii gardului de piatră. Ştiţi că, în Massachusets, aproape toate fermele noastre sunt împrejmuite de garduri din piatră. Trebuie să fii foarte econom cu porţile din faţă, ca să ai loc să aşezi piatra. Atunci când coşul a rămas înţepenit, l-a aşezat pe jos, l-a împins dintr-o parte şi l-a tras din cealaltă; în timp ce târa coşul prin gard, fermierul a observat în colţul

superior al acelui zid de piatră, chiar lângă poartă, un bloc de argint nativ de 20 de centimetri pătraţi. Profesorul expert în mine, minerit şi mineralogie, care ştia atâtea despre acest domeniu încât refuzase să lucreze pentru 45 de dolari pe săptămână stătuse aşezat chiar pe acel bloc de argint în ziua când negociase vânzarea gospodăriei sale din Massachusetts. Se născuse în acel loc, crescuse acolo şi lustruise piatra respectivă cu mâneca până ce aceasta îi reflectase chipul care părea să îi spună: „lată o sută de mii de dolari care zac aici dedesubt şi nu aşteaptă decât să fie luaţi”. Însă nu a vrut să-i ia. Toate acestea s-au

întâmplat în Newburyport, Massachusetts, şi acolo nu era argint. Acesta se găsea foarte departe – eu nu ştiu unde şi nici el nu ştia, doar că era în altă parte, iar el era profesor de mineralogie.

Prieteni, această greşeală este comisă peste tot şi nu trebuie să râdem pe seama lui. Mă întreb adeseori ce s-a întâmplat cu el. Nu am idee, dar vă spun ce „bănuiesc”, ca un yankeu ce sunt. Bănuiesc că stă pe undeva lângă foc în seara asta, cu prietenii adunaţi în jurul său, şi că le spune cam aşa ceva: „Îl cunoaşteţi pe omul acela, Conwell, care locuieşte în Philadelphia?”. „Da, am auzit de el”.

„Îl cunoaşteţi pe omul acela, Jones, care locuieşte în Philadelphia?”. „Da, am auzit şi de el”. Apoi începe să se zguduie de râs şi le spune prietenilor: „Ei bine, au făcut exact acelaşi lucru ca mine”. Iar asta strică toată poanta, având în vedere că voi şi cu mine am făcut ce a făcut şi el şi, în timp ce noi stăm aici şi râdem de el, el este mai îndreptăţit să stea acolo şi să râdă de noi. Ştiu că am făcut aceleaşi greşeli, dar bineînţeles că asta nu contează, fiindcă nu putem avea pretenţia ca acelaşi om să predice şi să şi practice ceea ce predică.

Venind aici în această seară şi

privind acest public, văd din nou ceea am văzut în permanenţă în aceşti cincizeci de ani: oameni care fac exact aceeaşi greşeală. Îmi doresc adeseori să pot vedea oameni mai tineri şi mi-ar fi plăcut ca această Academie să se fi umplut azi cu cei mai buni elevi de liceu şi gimnaziu, cu care să pot vorbi. Cu toate că aş fi preferat un asemenea public, fiindcă sunt foarte receptivi, deoarece nu au crescut cu prejudecăţi aşa cum am crescut noi, nu au deprins niciun obicei de care nu pot să scape, nu au avut atâtea eşecuri ca noi; şi, cu toate că aş fi putut fi mai de folos unui asemenea public decât unuia matur, voi face tot

ce pot cu materialul pe care îl am. Vă spun că aveţi „hectare de diamante” în Philadelphia, chiar acolo unde locuiţi în acest moment. „O”, veţi spune voi, „înseamnă că nu ştiţi prea multe despre oraşul dumneavoastră, dacă credeţi că aici sunt «hectare de diamante»”.

M-a interesat foarte mult relatarea din ziar despre tânărul care a găsit diamantul din Carolina de Nord. A fost unul dintre cele mai pure diamante descoperite vreodată şi în vecinătatea aceleiaşi localităţi se mai găsiseră şi altele. M-am dus la un distins profesor de mineralogie şi l-am întrebat de unde crede că provin acele

diamante. Profesorul a desfăşurat harta formaţiunilor geologice ale continentului nostru şi schiţat un traseu. A spus că proveneau fie din straturile carbonifere subterane adaptate acestei producţii, întinzându-se spre vest şi trecând prin Ohio şi Mississippi, fie, mai probabil, mergând spre est, străbătând Virginia şi urcând pe coastă, de-a lungul Oceanului Atlantic. Se ştie sigur că diamantele erau acolo, fiindcă au fost descoperite şi vândute şi se ştie că au ajuns acolo dintr-o regiune nordică, în perioada translaţiei continentelor. Cine ar putea spune acum că un om care merge să foreze în Philadelphia

va găsi vreo urmă a unei mine de diamante existente acolo? Prieteni! Nu puteţi spune că nu staţi pe una dintre cele mai mari mine de diamante din lume, fiindcă un diamant ca acela nu poate proveni decât din cele mai bogate mine ce se găsesc pe pământ.

Aceasta serveşte doar la ilustrarea ideii mele, pe care o accentuez spunând că, dacă nu aveţi minele de diamant propriu-zise, aveţi tot ceea ce ele vă pot oferi bun. Căci, de când regina Angliei i-a făcut cel mai mare compliment posibil unei femei americane cu privire la ţinuta sa, nepurtând nicio bijuterie la ultima

recepţie din Anglia, diamantele au devenit aproape demodate. Nu v-ar mai păsa decât de cele câteva pe care le-aţi purta ca să vă arătaţi modestia, iar pe restul le-aţi vinde.

Spun din nou că posibilitatea de a vă îmbogăţi, de a strânge o avere mare, există acum în Philadelphia, aproape la îndemâna fiecărui bărbat şi fiecărei femei care mă ascultă în această seară şi vreau să spun exact ceea ce spun. Nu am venit la această tribună ca să vă recit ceva, nici chiar în aceste împrejurări. Am venit să vă spun ce cred că este adevărat în ochii lui Dumnezeu şi, dacă anii pe care i-

am trăit până acum m-au ajutat să-mi dezvolt simţul practic, ştiu că am dreptate: cred că bărbaţii şi femeile care stau aici, cărora poate că le-a fost greu să cumpere un bilet pentru prelegerea sau adunarea din această seară, au la îndemână „hectare de diamante”, oportunităţi de a deveni extrem de bogaţi. Nu a existat niciodată un loc mai potrivit pe pământ decât oraşul Philadelphia astăzi şi, niciodată în istoria omenirii, un om sărac, fără niciun capital, nu a avut o asemenea ocazie de a se îmbogăţi rapid şi în mod cinstit cum o are astăzi în oraşul nostru. Acesta este adevărul şi vreau să-l acceptaţi ca

atare; fiindcă dacă credeţi că am venit doar să recit ceva, atunci ar fi mai bine să nu fiu aici. Nu am timp de pierdut cu astfel de discuţii, ci vreau să vă spun lucrurile în care cred şi, dacă unii dintre voi nu se îmbogăţesc în urma celor spuse de mine în această seară, înseamnă că mi-am pierdut timpul.

Spun că trebuie să fiţi bogaţi şi că este datoria voastră să vă îmbogăţiţi. Câţi dintre fraţii mei evlavioşi îmi spun: „Este adevărat că tu, un preot creştin, îţi petreci timpul mergând prin ţară şi sfătuind oamenii să se îmbogăţească, să facă bani?”. „Da, bineînţeles că este”. „Ce îngrozitor!”,

spun ei. „De ce nu predici Biblia în loc să le predici oamenilor cum să facă bani?”. „Fiindcă să faci bani în mod cinstit înseamnă să predici Biblia”. Acesta este motivul. Oamenii care se îmbogăţesc pot fi oamenii cei mai cinstiţi din comunitate.

Un tânăr prezent aici în această seară spune: „Mi s-a spus toată viaţa că o persoană care are bani este necinstită, lipsită de onoare, rea şi vrednică de dispreţ”. Prietene, acesta este motivul pentru care tu nu îi ai, faptul că ai această concepţie despre oameni. Credinţa ta are nişte fundamente complet false. Dă-mi voie

să-ţi spun aici, clar şi pe scurt, deşi nu am timp pentru această discuţie acum, că nouăzeci şi opt la sută din oamenii bogaţi din America sunt cinstiţi. Din acest motiv sunt bogaţi. Din acest motiv li se încredinţează bani, fac afaceri pe scară mare şi găsesc o mulţime de oameni care să lucreze cu ei. Din cauză că sunt cinstiţi.

Alt tânăr spune: „Aflu câteodată despre oameni care obţin milioane de dolari în mod necinstit”. Da, bineînţeles că afli. Şi eu aflu. Însă aceştia sunt atât de puţini, încât ziarele dau ştiri despre ei tot timpul, până ce îţi formezi părerea că toţi

ceilalţi oameni bogaţi s-au îmbogăţit în mod necinstit.

Prietene, ia-mă cu maşina şi du-mă – dacă pui la dispoziţie autoturismul – în suburbiile din Philadelphia şi prezintă-mă oamenilor care deţin proprietăţi în jurul acestei mari metropole, acele case frumoase cu grădini şi flori, acele case superbe, minunate în stilul lor, iar eu îţi voi prezenta cei mai buni oameni din oraşul nostru, atât din punct de vedere al caracterului, cât şi al spiritului întreprinzător, şi ştii că o voi face. Un om nu este cu adevărat om, până când casa în care trăieşte nu

este a lui, iar cei care au propria lor casă devin mai onorabili, mai cinstiţi şi mai puri, mai chibzuiţi şi prudenţi, prin simplul fapt că au propria lor casă.

Nu este nepotrivit ca un om să aibă bani, chiar sume foarte mari. Predicăm împotriva lăcomiei şi ştiţi că facem acest lucru, în amvon, iar câteodată predicăm atât de mult împotriva acestui lucru şi folosim atât de excesiv termenul de „profit murdar”, încât creştinii ajung să creadă că atunci când ne aflăm în amvon, credem că este rău ca oamenii să aibă bani – până în momentul când vine colecta şi atunci aproape înjurăm

oamenii, fiindcă nu ne dau mai mulţi bani. Ah, cât sunt de inconsistente aceste doctrine!

Banii înseamnă putere şi trebuie să fiţi destul de ambiţioşi pentru a-i obţine. Trebuie să fiţi, pentru că puteţi face mai mult bine cu ei decât fără ei. Datorită banilor a fost tipărită Biblia voastră, datorită lor au fost construite bisericile voastre, au fost trimişi misionarii voştri, sunt plătiţi predicatorii voştri şi nu aţi avea parte de prea mulţi dacă nu i-aţi plăti. Îmi doresc mereu ca biserica să-mi mărească salariul, deoarece bisericile care plătesc cel mai mare salariu îl

măresc întotdeauna cel mai uşor. Nu aţi cunoscut niciodată în viaţa voastră o excepţie de la aceste lucruri. Omul care primeşte salariul cel mai mare poate face cel mai mult bine cu puterea pe care i-o conferă banii. Bineînţeles că poate face aceasta dacă este corect şi îi foloseşte pentru ce i s-au dat.

Aşadar, spun că trebuie să aveţi bani. Dacă puteţi deveni bogaţi în mod cinstit în Philadelphia, atunci este datoria voastră creştină, de oameni cu frica lui Dumnezeu să faceţi acest lucru. Este o greşeală îngrozitoare din partea oamenilor evlavioşi să creadă că trebuie să fii

sărac lipit pentru a fi credincios. Unii spun: „Nu eşti de partea oamenilor săraci?”. Bineînţeles că sunt, altfel nu aş fi ţinut prelegeri în toţi aceşti ani. Sunt de partea lor, numai că numărul săracilor de partea cărora pot fi este foarte mic. Să fii de partea unui om pe care Dumnezeu l-a pedepsit pentru păcatele lui, aşadar să-l ajuţi în timp ce Dumnezeu ar continua în mod just să-l pedepsească, înseamnă să procedezi greşit, fără îndoială, iar noi facem acest lucru mai adesea decât îi ajutăm pe cei merituoşi. Chiar dacă trebuie să-i înţelegem pe oamenii sărmani – adică pe aceia care nu se pot ajuta pe ei înşişi –, să ne amintim

că nu există niciun sărac în Statele Unite care să nu fi sărăcit ca urmare a defectelor sale sau ale altora. Să fii sărac este complet greşit. Haideţi să acceptăm această idee şi să trecem mai departe.

Un om se ridică acolo, în spate şi întreabă: „Nu credeţi că există pe lume lucruri care sunt mai bune decât banii?”. Bineînţeles că da, însă eu acum vorbesc despre bani. Bineînţeles că există lucruri mai importante decât banii. Da, jur pe mormântul familiei, care m-a lăsat singur pe lume, că există lucruri pe lume mai nobile, mai dulci şi mai pure decât banii. Ştiu prea bine că există lucruri mai solemne şi

mai măreţe. Dragostea este lucrul cel mai de preţ pe acest pământ, însă norocos este îndrăgostitul care are mulţi bani. Banii înseamnă putere, banii înseamnă forţă, banii fac atât bine, cât şi rău. În mâinile oamenilor buni pot realiza şi au realizat lucruri bune.

Detest să vorbesc despre următorul lucru. Un om s-a ridicat în mijlocul unei întruniri de rugăciune ce a avut loc în oraşul nostru şi l-am auzit aducându-i mulţumiri lui Dumnezeu, fiindcă era unul dintre „sărmanii lui Dumnezeu”. Mă întreb ce părere are soţia lui despre acest

lucru. Ea câştigă toţi banii care intră în casă, iar el fumează o parte din ei pe verandă. Nu mai vreau să văd asemenea sărmani ai lui Dumnezeu şi cred că nici Dumnezeu nu vrea. Cu toate acestea, există oameni care cred că pentru a fi evlavios trebuie să fii sărac lipit şi îngrozitor de murdar. Acest lucru nu este deloc adevărat. Chiar dacă avem înţelegere pentru săraci, nu trebuie să predicăm o asemenea doctrină.

Cu toate acestea, în epoca în care trăim, există prejudecăţi care ne împiedică să sfătuim un creştin (sau, cum ar spune un evreu, un om al lui Dumnezeu) să devină bogat.

Prejudecata este atât de răspândită şi au trecut atâţia ani, încât cred că pot aminti că, în urmă cu ani de zile, la Universitatea Temple, un tânăr care învăţa la şcoala noastră teologică credea că este singurul student credincios din acel departament. Într-o seară, a intrat la mine în în cabinet, s-a aşezat lângă biroul meu şi a spus: „Domnule rector, cred că este datoria mea să intervin şi să încerc să vă conving”. „Ce s-a întâmplat?”. El a spus: „V-am auzit spunând la Academie, la deschiderea Şcolii Pierce, că dumneavoastră credeţi că dorinţa unui tânăr de a se îmbogăţi este onorabilă şi că acest lucru îl face

cumpătat, dornic să aibă o reputaţie bună şi întreprinzător. Aţi vorbit despre faptul că ambiţia oamenilor de a avea bani îi ajută să devină oameni buni. Domnule, am venit să vă spun că Sfânta Biblie ne arată că «banii sunt rădăcina tuturor relelor»”.

l-am spus că nu citisem asta niciodată în Biblie şi l-am rugat să meargă în capelă, să aducă Biblia şi să-mi arate unde scrie acest lucru. Aşa că a plecat după Biblie şi s-a întors imediat, păşind mândru în biroul meu cu Biblia deschisă, cu toată mândria habotnică tipică sectantului îngust la minte sau a aceluia al cărui creştinism se bazează pe o interpretare greşită a

Scripturilor. A trântit Biblia pe biroul meu şi aproape mi-a ţipat în ureche: „Iată, domnule preşedinte; puteţi citi singur”. Eu i-am zis: „Ei, bine, tinere, când te vei mai maturiza puţin, vei învăţa că nu te poţi baza pe altă confesiune religioasă să citească Biblia în locul tău. Dumneata aparţii altei confesiuni. Cu toate acestea, şcoala teologică te învaţă că exegeza înseamnă sublinierea ideii esenţiale. Te rog să iei Biblia, să o citeşti tu însuţi şi să subliniezi ce este esenţial”.

A luat Biblia şi a citit cu mândrie: „Dragostea pentru bani este rădăcina tuturor relelor”.

Atunci a citit corect şi, când cineva citează corect din acea veche Carte, citează adevărul absolut. Timp de cincizeci de ani, am asistat la bătălia cea mai mare pe care a purtat-o Biblia vreodată şi am apucat să o văd ieşind victorioasă; niciodată, în istoria omenirii, nu a existat o asemenea unanimitate în rândurile înţelepţilor pământului cu privire la faptul că Biblia este adevărată – cu totul adevărată – aşa cum sunt în prezent.

Aşadar, atunci când el a citat corect, de bună seamă că a citat adevărul absolut. „Dragostea pentru bani este rădăcina tuturor relelor”. Cine încearcă să-i obţină prea repede

sau în mod necinstit va cădea în multe capcane, fără îndoială. Dragostea pentru bani. Ce este aceasta? Înseamnă să faci din bani un idol şi orice formă de idolatrie este condamnată de Sfintele Scripturi şi de bunul simţ al oamenilor. Omul care venerează dolarul în loc să aibă în vedere scopul în care ar trebui folosit, omul care idolatrizează banii pur şi simplu, avarul care îşi ţine banii în pivniţă sau şi-i ascunde în ciorapi ori care refuză să-i investească în interesul oamenilor, omul care strânge dolarul la piept până ce vulturul începe să scoată sunete ascuţite are în el rădăcina tuturor

relelor.

Cred că o să las asta acum şi o să răspund la întrebarea pe care v-o puneţi aproape toţi: „Există posibilitatea îmbogăţirii în Philadelphia?”. Ce simplu devine un lucru atunci când îl poţi vedea! Şi în momentul în care îl vezi, este al tău. Un domn în vârstă se ridică în spate şi spune: „Domnule Conwell, aţi trăit în Philadelphia treizeci şi unu de ani şi nu ştiţi că vremurile în care puteai să faci orice în oraşul acesta sunt de mult apuse?”. „Eu nu cred că au trecut”. „Ba da, au trecut: eu am încercat”. „Cu ce vă ocupaţi?”. „Am avut un magazin timp de douăzeci de ani şi n-am avut

un venit mai mare de o mie de dolari în toţi aceşti douăzeci de ani”.

„Ei bine, în acest caz poţi evalua măsura în care ai fost de folos acestui oraş, prin plata pe care acest oraş ţi-a dat-o, deoarece un om poate aprecia foarte bine cât valorează prin ceea ce primeşte; adică prin ceea ce reprezintă el pentru ceilalţi, la un anumit moment. Dacă nu ai făcut mai mult de o mie de dolari timp de douăzeci de ani în Philadelphia, ar fi fost mai bine dacă ai fi fost alungat din Philadelphia în urmă cu nouăsprezece ani şi nouă luni. Un om nu are dreptul să ţină un magazin în

Philadelphia timp de douăzeci de ani şi să nu facă cel puţin cinci sute de mii de dolari, chiar dacă e o băcănie de la marginea oraşului. Dumneata spui: „Nu se pot câştiga nici cinci mii de dolari cu un magazin în momentul de faţă”. Prieteni, dacă luaţi în considerare doar patru cvartale în jurul vostru, dacă aflaţi ce vor oamenii şi cu ce ar trebui să-i aprovizionaţi, dacă puneţi totul pe hârtie şi calculaţi profitul pe care l-aţi face dacă i-aţi aproviziona, aţi constata foarte repede. Bogăţia este la un pas de voi.

Cineva spune: „Nu ştiţi nimic despre afaceri. Un predicator nu se pricepe niciodată la afaceri”. În cazul

acesta, va trebui să dovedesc cât de priceput sunt. Nu-mi place să fac asta, dar trebuie să o fac, fiindcă mărturia mea nu va fi luată în considerare dacă nu mă pricep. Tatăl meu a avut un magazin la ţară şi, dacă există un loc sub soare în care cineva poate dobândi experienţă de orice fel în orice tip de tranzacţii comerciale, acela este un magazin de la ţară. Nu mă împăunez cu experienţa mea, însă câteodată, atunci când tatăl meu era plecat, mă lăsa pe mine să mă ocup de magazin, deşi din fericire pentru el asta nu se întâmpla foarte des. Însă acest lucru s-a întâmplat de destule ori, prieteni. Un om intra în magazin şi

mă întreba: „Aveţi bricege?”. „Nu, nu avem bricege”, şi îmi vedeam de treabă fluierând o melodie. Oricum, ce-mi păsa mie de omul acela?

Apoi venea alt fermier şi spunea: „Aveţi bricege?”. „Nu, nu ţinem bricege”. După care fluieram altă melodie. Apoi, intra un al treilea om pe uşă şi mă întreba: „Aveţi bricege?”. „Nu. De ce toată lumea întreabă de bricege? Credeţi că ţinem magazinul ăsta ca să vindem bricege în tot cartierul?”. Dumneata îţi administrezi magazinul la fel în Philadelphia? Problema era că nu-mi dădeam încă seama că fundamentele credinţei şi principiul ce stă la baza succesului în

afaceri sunt exact aceleaşi.

Omul care spune „Nu pot să amestec religia cu afacerile” dovedeşte că este ori un imbecil în afaceri, ori pe punctul de a da faliment, ori un hoţ, sigur una dintre acestea trei. Va eşua în câţiva ani. În mod sigur va da greş, dacă nu amestecă religia cu afacerile. Dacă eu aş fi condus magazinul tatălui meu într-un mod creştinesc şi pe placul lui Dumnezeu, aş fi avut un briceag pentru cel de-al treilea om atunci când mi l-a cerut. Atunci aş fi făcut o faptă bună şi aş fi primit o recompensă, pe care ar fi fost de

datoria mea să o accept.

Există oameni prea evlavioşi care cred că, dacă faci profit din ceea ce vinzi, eşti un om lipsit de corectitudine. Dimpotrivă, ar fi o crimă să vinzi bunuri la un preţ sub costul lor. Nu ai dreptul să faci asta. Nu-i poţi încredinţa banii tăi unui om care nu poate avea grijă nici de propriii lui bani. Nu poţi să ai încredere în cineva din familia ta care nu este cinstit cu soţia sa. Nu poţi avea încredere în niciun om din această lume, care nu începe cu propria sa inimă, propriul său caracter şi propria sa viaţă. Ar fi fost datoria mea să-i furnizez un briceag celui de-

al treilea om sau celui de-al doilea, să i-l vând şi să fac profit. Nu am dreptul să vând bunuri fără a face profit, tot aşa cum nu am dreptul să-i iau mai mulţi bani pe ele decât fac, în mod necinstit. Însă pot să vând bunurile în aşa fel încât persoana căreia i le vând să obţină la fel de mult cât obţin şi eu.

Trăieşte şi lasă-i şi pe alţii să trăiască este principiul Evangheliei şi principiul bunului simţ. Tinere, ascultă-mă. Trăieşte-ţi fiecare moment din viaţă. Nu aştepta să ajungi la vârsta mea, ca să începi să te bucuri de viaţă. Dacă aş avea milioanele pe care am încercat să le câştig în aceşti

ani, sau cel puţin cincizeci de cenţi din ei, nu mi-ar face nici pe departe binele pe care mi-l face faptul că mă aflu aici, în această prezenţă aproape sacră, în această seară. Da, sunt plătit mai mult decât însutit în această seară, pentru a împărţi aşa cum am încercat să o fac, în oarecare măsură, de-a lungul anilor. N-ar trebui să vorbesc aşa, sună egoist, însă sunt destul de bătrân ca să fiu iertat pentru aceasta. Ar fi trebuit să-i ajut pe semenii mei şi am încercat s-o fac, lucru pe care toţi ar trebui să-l încerce şi să simtă fericirea de a îl face. Omul care merge acasă cu sentimentul că a furat un dolar în acea zi, că a privat pe cineva

de ceea ce i se cuvenea, nu va dormi liniştit. Se scoală obosit şi pleacă în ziua următoare la lucru cu conştiinţa încărcată. Nu este nici pe departe un om de succes, chiar dacă a strâns milioane. În schimb, acela care şi-a petrecut viaţa împărţind mereu ce are cu semenii săi, cerându-şi drepturile şi profiturile ce i se cuvin şi dând fiecăruia drepturile şi profiturile cuvenite, acel om trăieşte în fiecare zi. Mai mult, aceasta este calea regală către marea bogăţie. Istoriile de viaţă a mii de milionari arată că aşa stau lucrurile.

Omul de acolo care a spus că nu a putut să câştige nimic cu magazinul lui

din Philadelphia şi-a condus magazinul pe baza unui principiu greşit. Să presupunem că intru în magazinul dumitale mâine şi întreb: „Îl cunoaşteţi pe vecinul A, care locuieşte un cvartal mai încolo, la numărul 1240?”. „A, da, l-am cunoscut. Are un magazin aici, pe colţ”. „De unde vine?”. „Nu ştiu”. „Câţi membri are familia sa?”. „Nu ştiu”. „Cu cine votează?”. „Nu ştiu”. „La ce biserică merge?”. „Nu ştiu şi nu-mi pasă. De ce îmi pui toate întrebările astea?”.

Dacă ai avea un magazin în Philadelphia, mi-ai răspunde la fel?

Dacă da, înseamnă că îţi conduci afacerea aşa cum o conduceam eu în magazinul tatălui meu din Worthington, Massachusetts. Nu ştii de unde a venit vecinul tău când s-a mutat în Philadelphia şi nici nu-ţi pasă. Dacă ţi-ar fi păsat, acum ai fi fost un om bogat. Dacă ţi-ar fi păsat de el suficient ca să te intereseze afacerea lui, să afli de ce avea nevoie, te-ai fi îmbogăţit. Însă tu treci prin viaţă spunând „Nu am ocazia de a mă îmbogăţi”, iar greşeala îţi aparţine în totalitate.

Alt tânăr se ridică acolo şi spune: „Nu pot să intru în afaceri comerciale”. (Când vorbesc despre

afaceri comerciale, mă refer la toate ocupaţiile.) „De ce nu poţi să intri în afacerile comerciale?”. „Fiindcă nu am nici un capital”. Ah, ce fiinţă slabă şi preţioasă, care nu vede mai departe de lungul nasului! Te îmbolnăveşte să-i vezi pe indivizii ăştia stând la colţ şi spunând: „Ah, dacă aş avea suficient capital, m-aş îmbogăţi”. „Tinere, chiar crezi că o să te îmbogăţeşti din capital?”. „Bineînţeles”. „Bineînţeles că nu”, spun eu. Dacă mama ta are mulţi bani şi te lansează într-o afacere, atunci tu o vei „lansa pe ea în afacere”, prin faptul că îţi furnizează capital.

Atunci când un tânăr sau o tânără obţine mai mulţi bani decât aceia cu care a fost obişnuit prin propria experienţă, este atins de blestem. Nu îi este de ajutor unui tânăr sau unei tinere să moştenească bani. Nu îi ajutaţi pe copiii voştri dacă le lăsaţi bani. În schimb, dacă le daţi o educaţie, dacă le insuflaţi un caracter creştin şi nobil, dacă le lăsaţi un cerc larg de prieteni şi un nume onorabil, este mult mai bine decât dacă ar avea bani. Ar fi mai rău pentru ei şi pentru naţiune dacă ar avea bani. Tinere, dacă ai moştenit bani, nu îi privi ca pe un ajutor. Te vor blestema de-a lungul anilor şi te vor priva de cele mai bune

lucruri pe care ţi le poate oferi viaţa. Nicio altă clasă de oameni nu este mai vrednică de milă decât fiii lipsiţi de experienţă ai oamenilor bogaţi din generaţia noastră. Îl compătimesc pe fiul omului bogat. Nu va cunoaşte niciodată cele mai mari plăceri ale vieţii. Unul dintre cele mai bune lucruri din viaţă este ca un tânăr să-şi câştige singur existenţa, să se logodească cu o tânără drăguţă şi să se hotărască să-şi întemeieze un cămin. Odată cu această dragoste, vine şi inspiraţia divină pentru lucruri mai bune şi atunci începe să câştige propriii lui bani. Începe să-şi lase vechile obiceiuri şi să pună bani în

bancă. După ce strânge câteva sute de dolari, pleacă în suburbii să-şi caute o casă. Merge la banca de economii, poate pentru jumătate din valoarea casei, iar apoi merge după soţia sa. Când o trece pragul acelei uşi pentru prima oară, spune cu nişte cuvinte pline de elocvenţă, pe care vocea mea nu le poate imita: „Am dobândit această casă prin propriile mele eforturi. Este toată a mea şi o împart cu tine”. Acesta este cel mai important moment pe care inima unui om îl poate cunoaşte vreodată.

Însă fiul unui bogat nu îl va putea cunoaşte. Îşi duce mireasa într-o casă mai frumoasă, probabil, însă se vede

obligat să o străbată de la un capăt la celălalt, spunându-i: „ Mama mi-a dat asta, mama mi-a dat cealaltă”, până ce soţia lui ajunge să-şi dorească să se fi măritat cu mama lui. Îl compătimesc pe fiul bogatului.

Statisticile din Massachusetts au arătat că, din şaptesprezece fii de oameni bogaţi, niciunul nu moare bogat. Le compătimesc pe odraslele bogaţilor, în afara cazului în care au bunul simţ al celui mai mare dintre fraţii Vanderbilt, ceea ce se întâmplă câteodată. S-a dus la tatăl lui şi l-a întrebat: „Toţi banii pe care i-ai făcut sunt câştigaţi de tine?”. „Da, fiule, am

început prin a lucra pe un feribot pentru douăzeci şi cinci de centi pe zi". „Atunci", a spus fiul, „nu vreau banii tăi". Şi a încercat şi el să se angajeze pe un feribot în acea sâmbătă seară. N-a putut să se angajeze acolo, însă a obţinut un loc de muncă pentru trei dolari pe săptămână. Fireşte, dacă fiul unui om bogat face acest lucru, va dobândi disciplina unui băiat sărac, care pentru oricine valorează mai mult decât studiile superioare. După aceea, va putea să administreze milioanele tatălui său. Însă, de obicei, bogaţii nu-i lasă pe copiii lor să facă exact lucrul care i-a făcut importanţi pe ei. De

regulă, tatăl bogat nu-l lasă pe fiul său să muncească – şi de maică-sa, ce să mai zic! I se pare că ar fi ruşinea societăţii dacă sărmana, firava şi efeminata sa odraslă ar trebui să-şi câştige pâinea prin trudă cinstită. Nu mi-e milă câtuşi de puţin de progeniturile bogaţilor.

Îmi aduc aminte de un tânăr pe care l-am cunoscut la Cascada Niagara. Cred că-mi amintesc de altul cunoscut mult mai aproape. Cred că sunt de faţă aici câţiva domni care au luat parte la un mare banchet şi îmi cer scuze prietenilor lui. La un banchet care s-a ţinut aici în Philadelphia, stătea lângă mine un tânăr bun la

suflet care mi-a spus: „Domnule Conwell, sunteţi bolnav de doi sau trei ani. Când plecaţi, luaţi limuzina mea până acasă la dumneavoastră, pe Broad Street. I-am mulţumit din inimă şi poate că n-ar trebui să menţionez întâmplarea, însă urmăresc faptele. M-am aşezat pe locul de lângă şoferul acelei limuzine şi când plecam, l-am întrebat pe şofer: „Cât a costat limuzina asta?”. „Şase mii opt sute. Şi a trebuit să plătească şi taxele pentru ea”. „Bine”, am zis eu, „dar proprietarul maşinii o conduce vreodată?”. La care şoferul a izbucnit în râs cu atâta poftă, că a pierdut controlul maşinii. A fost atât de

surprins de întrebare, încât a urcat cu maşina pe trotuar şi a ocolit un felinar până a ajuns iar în stradă. Când am ajuns în stradă, a râs până ce s-a cutremurat întreaga maşină. A spus: „El, să conducă maşina? Abia dacă ştie să iasă din ea când ajungem”.

Trebuie să vă povestesc de fiul unui bogat, întâlnit la Cascada Niagara. Mă întorceam la hotel de la o prelegere şi, când m-am apropiat de recepţie, acolo se afla fiul unui bogat din New York. Era un specimen indescriptibil din punct de vedere antropologic. Avea o tichie pe o parte a capului, cu un ciucure aurit în vârf, şi un baston cu capăt aurit sub braţ,

care valora mai mult decât capul lui. Îmi este greu să-l descriu pe acel tânăr. Purta un monoclu prin care nu putea vedea, cizme de piele cu care nu putea merge şi pantaloni cu care nu se putea aşeza – îmbrăcat aşa, părea o lăcustă. Acest greier cu chip de om s-a îndreptat către recepţie chiar în momentul în care am intrat eu. Şi-a potrivit monoclul opac şi a început să-i grăiască recepţionerului. Vedeţi, el credea că a fi sâsâit era „englezesc”. „Domnule, vă rog ssă fiţi amabil ssă-mi daţi hârtie şi plicuri!”. Recepţionerul l-a măsurat pe om repede din privire şi a extras plicurile şi hârtia dintr-un sertar, le-a aruncat

pe masă către tânăr şi apoi s-a întors la registrele sale. Ar fi trebuit să-l vedeţi pe tânăr, când acele plicuri au fost trântite pe masă. S-a umflat în pene ca un curcan, şi-a potrivit monoclul opac şi a strigat: „Întoarce-te aici imediat! Acum, domnule, dă ordine unui sservitor ssă ducă hârtia ssi plicurile la biroul acela!”. Ah, sărmanul filfizon american, vrednic de dispreţ! Nu putea să care plicurile şi hârtia nici câţiva metri. Nu mi-e milă deloc de asemenea travestiţi ai naturii umane. Dacă nu ai capital, tinere, mă bucur. Ţie îţi trebuie bun-simţ, nu monede de aramă.

Cel mai bun lucru pe care îl pot

face este să ilustrez cu fapte reale pe care le cunoaşteţi cu toţii. A.T. Stewart, un băiat sărac din New York, nu avea decât un dolar şi jumătate în buzunar când a pornit în viaţă. Bani din care a pierdut 87 de cenţi la prima lui afacere. Ce fericit e tânărul care pierde prima oară când riscă! Băiatul şi-a spus: „Nu voi mai risca niciodată în afaceri”. Şi nu a mai făcut-o. Cum a ajuns să piardă 87 de cenţi? Probabil că ştiţi toţi cum i-a pierdut – din cauză că a cumpărat nişte ace, aţe şi nasturi pentru a le vinde, iar oamenii nu le-au vrut şi a rămas cu ele, ieşind în pierdere. Băiatul a spus: „Nu voi mai pierde bani în felul acesta”. Apoi a

început să bată pe la uşi şi să întrebe oamenii ce voiau. După ce a aflat ce voiau, a investit restul de 63 de cenţi pentru a satisface nevoile pe care acum le cunoştea. În orice domeniu – în afaceri, în meseria voastră, în gospodărie, unde vreţi, acesta este secretul succesului. Trebuie să cunoşti mai întâi cererea. Trebuie să ştii mai întâi ce vor oamenii şi apoi să investeşti în aceasta. A.T. Stewart a mers pe acest principiu până ce a ajuns la suma de patruzeci de milioane de dolari şi a devenit proprietarul magazinului în care domnul Wanamaker îşi realizează importanta activitate din New York.

Şi-a făcut averea pierzând ceva, din care a tras învăţătura că trebuie să se implice şi să-şi investească banii doar în lucrurile de care lumea are nevoie. Când o să înveţi asta, vânzătorule? Când veţi învăţa, fabricanţilor, că trebuie să cunoaşteţi nevoile în continuă schimbare ale umanităţii, dacă vreţi să aveţi succes? Daţi-vă silinţa, creştinilor, indiferent dacă sunteţi fabricanţi, comercianţi sau oameni ai muncii, pentru a satisface nevoile oamenilor. Este un principiu mare cât omenirea şi profund ca Sfintele Scripturi.

Cea mai bună ilustrare a acestui principiu pe care am auzit-o vreodată

a fost aceea a lui John Jacob Astor. Ştiţi că el a făcut averea familiei Astor pe vremea când locuia în New York. A traversat marea fără să plătească călătoria. Însă acel sărman băiat, care nu avea niciun ban în buzunar, a construit averea familiei Astor călăuzindu-se după un principiu. Unii dintre tinerii prezenţi în această seară vor spune: „Puteau să facă avere în New York, însă n-ar putea s-o facă în Philadelphia!”. Prieteni, aţi citit vreodată minunata carte a lui Riis (amintirea lui este înduioşătoare din cauza morţii sale recente), care conţine statistica sa bazată pe evidenţele existente în 1889, cu

privire la 107 milionari din New York. Dacă citiţi statisticile, veţi afla că din 107 milionari doar şapte şi-au făcut averea în New York. Din cei 107 milionari care aveau proprietăţi imobiliare în valoare de zece milioane de dolari, 67 de milionari şi-au făcut averile în oraşe cu mai puţin de 3500 locuitori. Dacă citiţi valorile proprietăţilor imobiliare, veţi afla că cel mai bogat om din această ţară în prezent nu s-a mutat niciodată dintr-un oraş de 3500 locuitori. Nu contează atât de mult unde eşti, ci contează cine eşti. Însă dacă nu te poţi îmbogăţi în Philadelphia, atunci în mod sigur n-o poţi face în New York.

John Jacob Astor a arătat ce se poate face oriunde ai fi. Deţinea o ipotecă pe un magazin de pălării de damă, care nu putea vinde suficiente bonete pentru a plăti ratele. Aşa că a executat ipoteca, a preluat magazinul şi a intrat în parteneriat cu aceiaşi oameni, în acelaşi magazin, cu acelaşi capital. Nu le-a pus la dispoziţie capital nici măcar în valoare de un dolar. Aceştia trebuiau să vândă bunuri pentru a face bani. Apoi i-a lăsat singuri în magazin, cum erau la început, a ieşit şi s-a aşezat pe o bancă în parc, la umbră. Ce căuta John Jacob Astor în parc şi de ce intrase în parteneriat cu nişte oameni care

eşuaseră? El se ocupa de cea mai importantă şi, după părerea mea, cea mai plăcută parte a acelui parteneriat. În timp ce stătea pe bancă, John Jacob Astor privea doamnele care treceau: care om nu s-ar îmbogăţi din afacerea asta? Când stătea pe bancă, dacă o doamnă trecea pe lângă el cu umerii drepţi şi capul sus şi privea direct în faţă, ca şi când nu i-ar fi păsat că toată lumea era cu ochii pe ea, el îi studia pălăria şi, după ce aceasta părăsea câmpul său vizual, el ştia deja forma pălăriei, culoarea accesoriilor şi curbura penelor. Câteodată încerc să descriu o pălărie de damă, însă nu mereu. Nu aş încerca să descriu o

pălărie modernă. Cine ar putea s-o descrie? Acest conglomerat de lemn de plută lipit pe spatele capului sau pe gât, ca un cocoş a cărui coadă nu mai are decât o pană. Însă pe vremea lui John Jacob Astor, afacerea cu pălării de dame era un fel de artă, iar el s-a dus la magazin şi le-a spus: „ Puneţi acum în vitrină o pălărie ca aceea pe care v-o descriu, fiindcă am văzut deja o doamnă care preferă o asemenea pălărie. Nu mai faceţi altele până mă întorc”. Apoi a ieşit şi s-a aşezat din nou şi o altă doamnă a trecut pe lângă el, cu altă constituţie, alt aspect, purtând o pălărie de altă formă şi culoare. „Acum”, a zis el,

„puneţi în vitrină o pălărie ca asta”. Nu şi-a umplut vitrina magazinului său din suburbie cu o mulţime de pălării şi bonete care să alunge clienţii, iar el să stea pe scări şi să se văicărească fiindcă oamenii mergeau să facă cumpărături la Wanamaker. Nu avea în vitrină decât pălăriile sau bonetele care erau pe placul doamnelor şi doar acestea erau confecţionate. Clientela a început să se înmulţească imediat, ceea ce a stat la baza creării celui mai mare magazin din New York din acest domeniu şi care încă se mai află printre cele trei existente. Au făcut avere după ce eşuaseră în afaceri, datorită lui John Jacob Astor, care, în

loc să le dea bani, a aflat ce pălării preferau doamnele, înainte de a irosi materialul confecţionându-le. Dacă un om poate face predicţii cu privire la afacerile cu pălării de damă, poate face predicţii cu privire la orice lucru din lume!

Să presupunem că m-aş plimba prin public în seara asta şi v-aş întreba pe voi, locuitori ai acestui mare oraş industrial, dacă există posibilitatea de a te îmbogăţi din industria manufacturieră. „Da”, spune un tânăr, „există oportunităţi dacă colaborezi cu un trust şi dacă ai pentru început capital în valoare de două sau trei milioane de dolari”. Tinere, povestea

destrămării trusturilor prin atacul asupra „marilor afaceri” ilustrează faptul că oportunitatea este acum de partea micului întreprinzător. Nu s-a întâmplat niciodată în istoria omenirii să se poată îmbogăţi cineva atât de repede în industria manufacturieră fără să aibă capital, aşa cum este posibil acum.

Însă veţi spune: „Acest lucru nu este posibil. Nu poţi începe fără capital”. Tinere, dă-mi voie să-ţi explic o clipă. Trebuie s-o fac. Este datoria mea faţă de fiecare bărbat şi faţă de fiecare femeie, deoarece toţi vom intra în afaceri în curând după acelaşi

principiu. Tinere, ţine minte: dacă ştii care sunt nevoile oamenilor, ai mai multe şanse de a face avere decât ţi-ar putea oferi orice capital.

În Hingham, Massachusetts, trăia un om sărman care nu avea un loc de muncă. Pierdea timpul prin casă până ce, într-o zi, soţia i-a spus să iasă şi să muncească, şi, având în vedere că locuia în Massachusetts, a ascultat-o. A ieşit, s-a aşezat pe malul golfului şi a cioplit o ţiglă umedă de lemn până a transformat-o într-un lanţ. Copiii lui s-au certat pentru el în acea seară, iar el a cioplit altul pentru a-i împăca. În timp ce îl cioplea pe al doilea, a venit un vecin şi a spus: „De ce nu ciopleşti

jucării, ca să le vinzi? Ai putea face bani din asta”. „Nu aş şti ce să fac”, a răspuns el. „De ce nu îi întrebi pe copiii tăi ce să faci, chiar aici la tine acasă?”. „Ce rost are să fac asta?”, a spus tâmplarul. „Copiii mei sunt diferiţi de alţi copii”. (Vedeam oameni ca acesta când eram profesor.) Însă a urmat sfatul primit şi, în dimineaţa următoare, când Mary a coborât scările, a întrebat: „Ce fel de jucărie vrei?”. A început să-i spună că vrea un pat de păpuşi, un lavoar de păpuşi, un cărucior pentru păpuşi, o umbrelă pentru păpuşi şi a continuat cu o listă de lucruri pe care i-ar fi luat toată viaţa să le furnizeze. Astfel,

consultându-şi copiii, în propria sa casă, a luat lemnele de foc, deoarece nu avea bani să cumpere lemn de construcţie, şi a cioplit acele jucării Hingham, robuste şi nevopsite, care, timp de atâţia ani, au fost faimoase în toată lumea. Acel om a început să facă jucării pentru propriii săi copii, iar apoi a făcut copii ale acestora şi le-a vândut prin intermediul magazinului de pantofi din apropiere. A început să facă puţini bani, apoi mai mulţi, iar domnul Lawson spune în cartea sa, *Frenezia finanţelor*, că acel om este cel mai bogat din Massachusetts, iar eu îl cred. Astăzi, omul acela are o avere de o sută de milioane de dolari pe care i-

a făcut timp de treizeci şi patru de ani pe baza unui singur principiu: acela că trebuie să iei în considerare ce le place copiilor tăi acasă şi, de asemenea, ce le place copiilor altor oameni; să cântăreşti singur inima omului sau prin ochii soţiei ori ai copiilor tăi. Acesta este calea regală a succesului în domeniul producţiei. Însă veţi spune: „Bine, dar nu a avut niciun capital?”. Ba da, un briceag, dar nu cred că dăduse bani pe el.

Am vorbit astfel în faţa unui public, în New Britain, Connecticut, şi o doamnă care stătea patru rânduri mai în spate a plecat acasă şi a încercat să-şi scoată gulerul, dar

nasturele gulerului a rămas înţepenit în butonieră. L-a azvârlit cât colo şi a spus: „O să găsesc ceva mai bun de purtat decât gulere”. Soţul său a răspuns: „După ce a spus Conwell în seara asta, vezi bine că e nevoie de o închizătoare mai bună pentru guler, mai uşor de mânuit. Există o nevoie umană; există o mare avere. Hai, fă acum un nasture pentru guler şi îmbogăţeşte-te”. Se amuza pe seama ei şi, implicit, pe seama mea, iar acesta este unul dintre lucrurile ce mă întristează cel mai tare şi mă copleşeşte ca un nor greu de întuneric – cu toate că am depus atâtea eforturi timp de mai bine de jumătate de

secol, îmi dau seama cât de puţin am făcut, de fapt. În pofida complimentului frumos pe care mi l-aţi făcut în seara aceasta, cred că nici măcar zece la sută din voi nu vor face un milion de dolari datorită faptului că sunt prezenţi aici în această seară; însă nu eu sunt de vină, ci voi. Vă spun asta cu mâna pe inimă. Ce rost are să vorbesc, dacă oamenii nu fac niciodată ceea ce îi sfătuiesc să facă? Când soţul a luat-o peste picior, s-a hotărât să facă un nasture de guler mai bun şi când o femeie este hotărâtă, face şi nu spune nimic, pur şi simplu face. Acea femeie din New England este cea care a inventat capsa

pe care o găseşti pe toate drumurile în ziua de azi. La început era un nasture de guler cu un cap cu arc, ataşat la partea exterioară. Oricare dintre voi care purtaţi impermeabile moderne cunoaşteţi nasturele care se fixează prin apăsare, iar pentru a-l desface trebuie doar să tragi de el. Acesta este nasturele la care mă refer şi pe care ea l-a inventat. Ulterior, a mai inventat şi alţi nasturi şi a investit mai mult, iar apoi a intrat în parteneriat cu marile fabrici. Acum această femeie călătoreşte pe mare în fiecare vară pe vasul său privat – desigur, împreună cu soţul! Dacă soţul ei ar muri, ei i-ar rămâne suficienţi

bani să-şi cumpere un duce sau un conte străin sau orice titlu asemănător la cea mai recentă cotaţie.

Care este lecţia ce se desprinde din acestea? Este următoarea: i-am spus atunci, deşi nu o cunoşteam, ceea ce vă spun acum vouă: „Bogăţia este prea aproape de voi. Priviţi chiar de deasupra ei”. Şi ea a fost nevoită să privească de deasupra, fiindcă se afla chiar sub bărbia ei.

Am citit în ziar că femeile nu au inventat niciodată nimic. Ei bine, acel ziar ar trebui s-o ia de la capăt. Bineînţeles că nu mă refer la bârfe –

mă refer la maşini – şi dacă mă refer la ele, aş face bine să-i includ şi pe bărbaţi. Acel ziar nu ar fi putut apărea, dacă femeile n-ar fi inventat ceva. Prieteni, gândiţi. Voi, femei, gândiţi! Spuneţi că nu puteţi face o avere, fiindcă lucraţi la spălătorie ori cu o maşină de cusut sau în faţa unui război de ţesut şi cu toate acestea puteţi fi milionare dacă vreţi, însă vă rog să ţineţi seama de acest sfat infailibil.

Când spuneţi că o femeie nu a inventat nimic, eu întreb: Cine a inventat războiul de ţesut Jacquard, care ţese fiecare ochi din îmbrăcămintea pe care o porţi?

Doamna Jacquard. Cilindrul tipografic, maşina de tipar au fost inventate de soţii de fermieri. Cine a inventat maşina de egrenat bumbac specifică Sudului, care ne-a îmbogăţit ţara în mod atât de surprinzător? Doamna general Greene a inventat maşina de egrenat bumbac şi i-a expus ideea domnului Whitney, iar el, ca bărbat, şi-a însuşit-o. Cine a inventat maşina de cusut? Dacă aş merge mâine la şcoală şi i-aş întreba pe copiii voştri, ar spune „Elias Howe”.

A luptat cu mine în Războiul Civil şi a stat adeseori în cortul meu; l-am auzit de multe ori spunând că a

muncit paisprezece ani pentru a pune la punct maşina de cusut. Însă soţia lui a decis într-o zi că vor muri de foame dacă nu se inventează ceva curând, aşa că în două ore a inventat maşina de cusut. Bineînţeles că el a patentat-o pe numele lui. Bărbaţii fac asta mereu. Cine a inventat maşina de tuns iarba şi cositoarea? Conform comunicatului confidenţial dat de domnul McCormick, publicat recent, a fost o femeie din Virginia de Vest, care, după ce tatăl lui împreună cu el nu reuşiseră cu niciun chip să facă o cositoare şi renunţaseră la idee, a luat mai multe foarfeci şi le-a fixat în cuie una lângă alta pe marginea unei

scânduri, câte o lamă a fiecărei perechi fiind mobilă, iar apoi le-a legat cu sârmă în aşa fel încât când trăgea de sârmă într-o parte închidea foarfecile şi când trăgea de sârmă în partea opusă le deschidea. Astfel a creat principiul maşinii de cosit. Dacă vă uitaţi la o cositoare, veţi vedea că nu este altceva decât o mulţime de foarfeci. Dacă o femeie poate inventa o cositoare, dacă o femeie poate inventa un război de ţesut Jacquard, o maşină de egrenat bumbac, un contact electric de tramvai – aşa cum s-a întâmplat, iar acest lucru a dus la apariţia tramvaielor –, dacă o femeie poate inventa, după spusele

domnului Carnegie, fantastica maşină de laminat, care a stat la baza milioanelor obţinute din afacerile cu oţel din Statele Unite, „noi, bărbaţii" putem inventa orice în această lume! O spun pentru a-i încuraja pe bărbaţi.

Cine sunt marii inventatori ai lumii? Din nou, o lecţie de învăţat. Marele inventator stă lângă tine sau chiar tu eşti acela. „Bine", vei spune, „dar eu n-am inventat nimic în viaţa mea". Nici marii inventatori nu inventaseră nimic până ce au descoperit un mare secret. Credeţi că inventatorul este un om cu un cap mare cât o baniţă sau un om sclipitor ca fulgerul? Câtuşi de puţin.

Adevăratul om mare este un om simplu, deschis, obişnuit şi cu bun-simţ. Nici nu ţi-ar trece prin cap că este un mare inventator, dacă nu ai vedea ceva realizat de el. Vecinii lui nu-l consideră atât de important. Niciodată nu vezi ceva important când te uiţi peste gardul din spate. Spui că vecinii tăi nu sunt cu nimic deosebiţi. Oamenii importanţi sunt undeva departe. Măreţia lor este atât de simplă, obişnuită, sinceră şi practică încât vecinii şi prietenii nu-şi dau niciodată seama de ea.

Adeseori, adevărata măreţie nu este recunoscută. Acest lucru e sigur.

Nu ştiţi nimic despre cei mai importanţi oameni şi despre cele mai importante femei. Am plecat să scriu biografia generalului Garfield, iar un vecin, ştiind că mă grăbeam şi datorită faptului că se strânsese multă lume la uşa din faţă, m-a dus la uşa din spate a generalului Garfield şi a strigat: „Jim! Jim!”. Imediat, „Jim” a venit la uşă şi m-a lăsat să intru şi astfel am scris biografia unuia dintre cei mai de seamă bărbaţi ai acestei naţiuni; cu toate acestea, pentru vecinul său era acelaşi „Jim” de odinioară. Dacă ştii o personalitate în Philadelphia şi o întâlneşti mâine, vei spune „Ce mai faci, Sam?” sau „Bună dimineaţa, Jim”.

Bineînţeles că asta ai face. Asta şi trebuie să faci.

Unul dintre soldaţii mei din Războiul Civil fusese condamnat la moarte, iar eu am mers la Casa Albă din Washington – pentru prima oară în viaţa mea, am fost trimis acolo pentru a mă întâlni cu preşedintele. Am intrat în sala de aşteptare şi m-am aşezat pe bancă alături de mai mulţi oameni, iar secretarul îl întreba pe fiecare ce dorea. După ce i-a întrebat pe toţi, a intrat, iar după aceea a ieşit din nou şi mi-a făcut semn. M-am dus în anticameră, iar secretarul a spus: „Aceea e uşa preşedintelui, chiar în faţă. Bate la ea şi intră”. În viaţa mea

n-am fost atât de uluit, prieteni, niciodată. Secretarul însuşi mi-a îngreunat misiunea, pentru că îmi spusese cum să intru, iar apoi a ieşit pe altă uşă din stânga şi a închis-o. Iar eu eram acolo, în antreu, singur, în faţa uşii preşedintelui Statelor Unite. Fusesem pe câmpuri de luptă, unde obuzele şuierau, iar gloanţele mă atingeau câteodată, însă eu voiam întotdeauna să fug. Nu sunt de partea bătrânului care spune: „Aş merge în faţa tunului la fel de uşor cum îmi mănânc cina”. Nu am încredere într-un om care nu ştie că trebuie să-i fie teamă atunci când se trage asupra lui. Dar nici când am fost încercuiţi de

obuze la Antietam, nu m-am temut aşa cum m-am temut când am intrat în acea cameră în ziua aceea; însă în cele din urmă mi-am adunat curajul – nu ştiu cum am făcut-o – şi cu braţul întins la maxim am bătut la uşă. Omul de dinăuntru nu mi-a fost deloc de ajutor, ci a strigat: „Intră şi stai jos”.

Ei bine, am intrat şi m-am aşezat pe marginea scaunului, dorindu-mi să fiu în Europa şi ca omul de la masă să nu-şi ridice privirea. Era unul dintre cei mai importanţi oameni din lume şi fusese ridicat la acest rang de o singură regulă. Ah, dacă toţi tinerii din Philadelphia ar sta în faţa mea acum, le-aş spune doar acest lucru, iar ei l-ar

ţine minte. Mi-aş da viaţa pentru impactul pe care l-ar avea asupra oraşului nostru şi asupra civilizaţiei. Principiul măreţiei lui Abraham Lincoln poate fi adoptat aproape de toţi. Regula era următoarea: orice avea de făcut, îşi punea întreaga minte în acel lucru şi nu şi-o desprindea de la el până nu era totul făcut. Măreţia oamenilor se datorează acestui lucru peste tot. Se concentra asupra hârtiilor de pe birou şi nu ridica privirea către mine, iar eu stăteam acolo şi tremuram. În sfârşit, după ce şi-a legat hârtiile cu sfoară, le-a împins deoparte, s-a uitat la mine şi un zâmbet i-a luminat faţa obosită. A

spus: „Sunt un om foarte ocupat şi nu am decât câteva minute la dispoziţie. Acum spune-mi foarte pe scurt ce ai de spus”. Am început să-i vorbesc despre acel caz, iar el a spus: „Am auzit despre asta şi nu e nevoie să mai spui niciun cuvânt. Am discutat cu domnul Stanton în legătură cu aceasta cu câteva zile în urmă. Poţi să mergi la hotel şi să stai liniştit: preşedintele nu a semnat niciodată un ordin de execuţie a unui băiat mai tânăr de 20 de ani şi nu o va face niciodată. Poţi să-i spui asta şi mamei lui, oricum”.

Apoi m-a întrebat: „Cum mai e pe câmpul de luptă?”. Am răspuns: „Câteodată ne simţim descurajaţi”. El

a răspuns: „E în ordine. Acum vom
învinge. Ne apropiem mult de lumină.
Niciun om n-ar trebui să dorească să
fie preşedintele Statelor Unite, iar eu
mă voi bucura după ce îmi termin
mandatul. Tad şi cu mine vom pleca la
Springfield, în Illinois. Am cumpărat o
fermă acolo şi nu-mi pasă dacă încep
iar să câştig doar douăzeci şi cinci de
cenţi pe zi. Tad are un atelaj de catâri
şi vom planta ceapă”.

Apoi m-a întrebat: „Ai fost crescut
la o fermă?”. „Da”, am răspuns, în
Berkshire Hills din Massachusetts. Şi-a
pus piciorul pe colţul scaunului mare
şi a spus: „Încă din tinereţe am auzit

de multe ori că acolo, pe acele dealuri, trebuie să ascuţi nasurile oilor pentru ca acestea să poată ajunge la iarba dintre stânci”. Era atât de familiar, de obişnuit şi semăna atât de mult cu un fermier, că m-am simţit în largul meu cu el de la bun început.

A luat apoi alt sul de hârtie, m-a privit şi a spus: „Bună dimineaţa”. Am înţeles aluzia, aşa că m-am ridicat şi am ieşit. După ce am plecat, nu îmi venea să cred că îl văzusem pe preşedintele Statelor Unite. Câteva zile mai târziu, când eram încă în oraş, am văzut mulţimea trecând prin Camera de Est pe lângă sicriul lui Abraham Lincoln şi când am privit

chipul nemişcat al preşedintelui asasinat, am simţit că omul pe care îl văzusem cu atât de puţin timp în urmă, un om atât de obişnuit şi de simplu, era unul dintre cei mai mari oameni chemaţi de Dumnezeu să conducă un popor către libertatea supremă. Cu toate acestea, pentru vecinii lui era doar „bătrânul Abe”. Am fost invitat, printre alţii, la a doua ceremonie de înmormântare şi am fost să văd acelaşi sicriu aşezat la loc în mormântul din Springfield. În jurul mormântului stăteau foştii vecini ai lui Lincoln, pentru care acesta era doar „bătrânul Abe”. Bineînţeles că aşa îi spuneau toţi.

Aţi văzut vreodată un om care păşeşte atât de mândru, încât nu observă un simplu mecanic? Credeţi că acesta este un om mare? Nu este nimic altceva decât un balon umflat, ţinut la sol de picioroangele lui. Nu e nimic măreţ în legătură cu asta. Cine sunt marii bărbaţi şi marile femei? Cu câteva zile în urmă, mi-a atras atenţia povestea unui lucru mic care l-a făcut bogat pe un om foarte sărac. Era un lucru neplăcut, şi, cu toate acestea, datorită acelei experienţe, omul respectiv – care nu era un mare inventator sau un geniu – a inventat acul care acum se numeşte ac de siguranţă, iar cu acel ac de siguranţă a

făcut bogată una dintre marile familii aristocrate ale acestei naţiuni.

Un om sărac din Massachusetts care lucrase la fabrica de cuie a suferit un accident la treizeci şi opt de ani, după care n-a mai putut câştiga decât foarte puţini bani. A fost angajat la un birou pentru a şterge semnele făcute pe facturi de însemnările cu creionul şi a folosit o gumă de şters până ce i-a obosit mâna. Atunci a ataşat o bucată de gumă la capătul unui băţ pe care l-a folosit pe post de rindea. A intrat fetiţa lui şi l-a întrebat: „Dar ai brevet, nu-i aşa?”. Tatăl a spus după aceea: „Când am luat beţişorul şi i-am ataşat guma de şters, fiica mea m-a întrebat

dacă aveam brevet şi atunci mi-a trecut prin cap ideea pentru prima oară". S-a dus la Boston şi a cerut brevetul, iar fiecare dintre voi, care în momentul acesta are la el un creion cu gumă, îi plăteşte tribut milionarului. Nu a investit capital deloc în aceasta, nici măcar un ban. Nu a făcut decât să obţină venituri, care au ajuns de ordinul milioanelor.

Daţi-mi voie însă să trec la o altă idee, mai importantă: „Arătaţi-mi marii bărbaţi şi marile femei care locuiesc în Philadelphia". Un domn care stă aşezat acolo se va ridica şi va spune: „Nu avem oameni mari în

Philadelphia. Aici nu trăieşte niciunul. Trăiesc departe, la Roma sau Sankt Petersburg, la Londra ori la Manayunk sau în orice altă parte, dar nu în oraşul acesta". Am ajuns în punctul culminant al ideii mele, în miezul întregii probleme şi în centrul luptei mele: De ce nu este Philadelphia un oraş măreţ, având în vedere măreţia bogăţiei lui? De ce este New York mai presus de Philadelphia? Oamenii spun: „Din cauza portului său". De ce sunt multe alte mari oraşe din Statele Unite mai importante decât Philadelphia? Există un singur răspuns: din cauză că locuitorii acestui oraş îşi vorbesc de rău propriul oraş.

Dacă a existat vreodată o comunitate pe faţa pământului care trebuie forţată să se dezvolte, aceea este cea din oraşul Philadelphia. Dacă urmează să avem un bulevard, vorbiţi rău de el; dacă vom avea şcoli mai bune, vorbiţi rău despre ele; dacă vreţi o legislaţie mai înţeleaptă, vorbiţi-o de rău: vorbiţi rău despre toate aceste îmbunătăţiri propuse. Aceasta este singura mare greşeală pe care o pot imputa minunatului oraş Philadelphia care s-a purtat atât de bine cu mine. E timpul să ne schimbăm atitudinea faţă de acest oraş şi să începem să vorbim frumos despre lucrurile din oraşul nostru, să le expunem în faţa

lumii aşa cum fac locuitorii oraşelor Chicago, New York, St. Louis şi Sar Francisco. Dacă am putea insufla acest spirit oamenilor noştri, pentru a putea realiza lucruri bune în Philadelphia!

Treziţi-vă, voi, milioane de locuitori ai oraşului Philadelphia, aveţi încredere în Dumnezeu şi în oameni şi credeţi în marile oportunităţi care sunt chiar aici, şi nu în New York sau Boston, ci aici – oportunităţi de afaceri şi de orice altceva pentru care merită să trăim pe acest pământ. Nu a existat niciodată o oportunitate mai mare. Haideţi să ne vorbim de bine oraşul.

Însă mai sunt prezenţi doi tineri aici în această seară şi cu asta închei, fiindcă s-a făcut târziu. Unul dintre ei se ridică şi spune: „Va exista un om mare în Philadelphia, însă până acum n-a existat niciunul”. „Chiar aşa? Când vei fi un mare om?”. „Când voi fi ales într-o funcţie politică”. Tinere, nu cunoşti noţiunile de bază ale politicii potrivit cărora să ai o funcţie publică în forma noastră de guvernământ este o dovadă clară de lipsă de însemnătate? Marii oameni ajung să ocupe funcţii publice câteodată, însă ţara aceasta are nevoie de oameni care să facă ce le spunem noi să facă.

Această naţiune – unde conduce poporul – este guvernată de popor şi pentru popor, iar atât timp cât lucrurile stau astfel, funcţionarul de stat nu este altceva decât un servitor în slujba poporului, iar Biblia spune că servitorul nu poate fi mai presus de stăpân. Biblia zice: „Cel care este trimis nu poate fi mai presus de cel ce l-a trimis”. Poporul guvernează sau ar trebui să guverneze, şi dacă o face, nu avem nevoie de oameni importanţi care să deţină funcţii de stat. Dacă marii oameni ai Americii ar ocupa aceste funcţii, ne-am transforma în imperiu în următorii zece ani.

Cunosc multe femei tinere, acum

că se anunţă sufragiul femeilor, care spun: „Într-o zi voi fi preşedintele Statelor Unite”. Cred în sufragiul femeilor şi nu mă îndoiesc că va fi legiferat, iar eu nu le voi sta în drum, oricum. Poate că vreau şi eu o funcţie publică pentru mine; însă dacă ambiţia pentru o asemenea funcţie influenţează dorinţa femeilor de a vota, vreau să le spun ce le-am spus şi tinerilor bărbaţi: dacă obţii doar privilegiul unui singur vot, nu vei obţine nimic care să merite osteneala. Dacă nu controlezi mai mult de un vot, vei fi un necunoscut, iar influenţa ta va fi atât de neînsemnată încât practic nu va fi simţită. Această ţară

nu este condusă prin voturi. Sau credeţi că este? Este condusă de influenţă. Este guvernată de ambiţiile şi de iniţiativele care controlează voturile. Tânăra care crede că va vota în scopul obţinerii unei funcţii de stat comite o gravă eroare.

Celălalt tânăr se ridică şi spune: „Vor exista oameni mari în această ţară şi în Philadelphia”. „Serios? Când?”. „Atunci când va veni un mare război, când vom avea probleme din cauza vigilenţei în expectativă din Mexic; când vom intra în război cu Anglia pentru o chestiune banală sau cu Japonia, China, New Jersey ori cu c ţară îndepărtată. Atunci voi păşi în

faţa gurii tunului, voi trece printre baionetele sclipitoare, voi sări în arenă, voi smulge steagul şi îl voi purta în triumf. Mă voi întoarce acasă cu stele pe umăr, voi ocupa toate funcţiile de stat pe care naţiunea mi le va încredinţa şi voi fi un om mare". Nu, nu vei fi. Crezi că o funcţie publică te va face un om mare, însă ia aminte că dacă nu eşti mare înainte de a obţine funcţia, nu vei fi mare nici când o vei obţine. Va fi doar o parodie.

Am avut un Jubileu al Păcii aici, după războiul cu Spania. Cei din Vest nu cred acest lucru, fiindcă au spus: „Philadelphia nu va auzi de niciun

război cu Spania mai devreme de cincizeci de ani”. Unii dintre voi au văzut procesiunea pe strada Broad. Eram plecat, însă familia mea mi-a scris că trăsura în care se afla locotenentul Hobson s-a oprit chiar în faţa uşii noastre din faţă, iar oamenii au strigat: „Ura, Hobson!”, iar dacă aş fi fost acolo aş fi strigat şi eu, fiindcă merită mult mai mult de la această ţară decât a primit. Să presupunem că merg la şcoală şi întreb: „Cine a scufundat Merrimac la Santiago?”. Dacă băieţii răspund „Hobson”, îmi spun a opta parte din adevăr. Mai erau încă şapte eroi pe acel vas, care, în virtutea funcţiei lor, erau expuşi în

permanenţă focului spaniol, în timp ce Hobson, fiind ofiţer, stătea probabil la adăpost, în spatele coşului de fum. I-aţi reunit în această sală pe cei mai inteligenţi oameni din rândurile voastre şi, cu toate acestea, probabil, niciunul dintre ei nu ştie cine erau cei şapte.

Nu trebuie să predăm istoria în felul acesta. Trebuie să le arătăm oamenilor că, oricât de umilă ar fi poziţia unui om, dacă acesta îşi face datoria pe deplin, merită la fel de mult să fie onorat de poporul american precum un rege pe tronul său. Însă noi nu învăţăm. Spunem peste tot că generalii au făcut toate

faptele de vitejie.

Îmi amintesc că, după război, am fost să-l întâlnesc pe generalul Robert E. Lee, acest minunat gentleman creştin de care sunt mândri şi Nordul şi Sudul, considerându-l unul dintre marii noştri americani. Generalul mi-a povestit de servitorul său, „Rastus”, un soldat de culoare înrolat. L-a chemat într-o zi ca să-l ia peste picior şi i-a spus: „Rastus, am auzit că toţi soldaţii din compania ta au fost ucişi. Cum se face că tu nu ai fost?”. Rastus i-a făcut cu ochiul şi a spus: „Din cauză că atunci când e o luptă, eu stau cu generalii”.

Îmi amintesc alt exemplu. Aş trece peste el, însă când veţi merge la bibliotecă să citiţi această prelegere, veţi afla că a fost inclus în ea timp de douăzeci şi cinci de ani. Închid ochii bine şi ce credeţi! Văd chipurile tinereţii mele. Câteodată acestea îmi spun: „Părul tău nu e alb; munceşti zi şi noapte fără să te opreşti niciodată; nu poţi fi bătrân”. Însă atunci când închid ochii, vai, la fel ca oricărui om de vârsta mea, îmi năvălesc în minte feţele persoanelor iubite pe care le-am pierdut în urmă cu mult timp şi, orice ar spune oamenii, ştiu că a venit vremea amurgului.

Acum închid ochii şi îmi amintesc

de oraşul meu natal din Massachusetts; văd locul târgului de vite din vârful muntelui şi grajdurile cailor de acolo. Văd biserica congregaţională, primăria şi cabanele excursioniştilor; văd o mare adunare de oameni ieşind, îmbrăcaţi la patru ace, şi steaguri ce unduiesc, batiste fluturate în vânt şi aud muzică de fanfară. Văd compania de soldaţi care s-au reînrolat mărşăluind pe acel teren unde se ţine târgul de vite. Nu eram decât un băiat, dar eram căpitanul acelei companii şi nu îmi mai încăpeam în piele de bucurie. O înţepătură de ac m-ar fi făcut să explodez de umflat în pene ce eram.

Apoi m-am gândit că acesta era cel mai bun lucru care i se putea întâmpla unui om. Dacă v-aţi gândit vreodată că v-ar plăcea să fiţi rege sau regină, mergeţi în audienţă la primar.

Fanfara cânta, iar oamenii s-au adunat să ne întâmpine. Am mărşăluit mândru pe acel izlaz, în fruntea trupei mele, şi am intrat în primărie. Soldaţii mei au fost aşezaţi pe culoarul central, iar eu m-am aşezat pe locul din faţă. O mare adunare de oameni – una sau două sute – au intrat şi au umplut primăria; stăteau toţi în jur. Apoi au venit cei de la conducerea primăriei şi s-au aşezat în semicerc. Primarul s-a aşezat în mijlocul

estradei. Acest om nu mai deţinuse o funcţie publică înainte; însă era un om bun, iar prietenii săi mi-au spus că mă pot folosi de aceasta fără să-l ofensez. Era un om bun, însă credea că o funcţie publică îl poate face mare pe un om. A venit, a luat loc, şi-a potrivit ochelarii grei şi s-a uitat în jurul lui; deodată, privirea i-a căzut asupra mea, cum stăteam acolo, pe scaunul din faţă. A avansat pe estradă şi m-a invitat să iau loc alături de cei de la conducerea primăriei. Niciun demnitar municipal nu mă băgase în seamă înainte să plec la război, decât atunci când îl îndemna pe învăţător să mă trosnească, iar acum eram invitat să

stau alături de notabilităţile oraşului. Dumnezeule! Primarul oraşului era pe vremea aceea împăratul, regele epocii noastre. Când am ajuns pe estradă, mi-au oferit un scaun foarte aproape de rândurile din faţă.

După ce m-am aşezat, preşedintele aleşilor s-a ridicat şi s-a apropiat de masă; atunci, am presupus cu toţii că îl va prezenta pe preotul congregaţiei, care era singurul orator din oraş, şi că acesta va ţine un discurs destinat soldaţilor ce se întorseseră. Însă, prieteni, ar fi trebuit să vedeţi cât de surprins a fost publicul când şi-a dat seama că bătrânul va ţine discursul chiar el. Nu ţinuse un discurs în viaţa

lui, însă a comis aceeaşi greşeală pe care au comis-o sute de alţi oameni. Pare ciudat ca un om să nu ştie că trebuie să vorbească bine de mic, dacă vrea să fie un orator când ajunge la vârsta maturităţii, însă el credea, pare-se, că tot ce are de făcut pentru a fi un mare orator este să deţină o funcţie publică.

Aşa că a venit în faţă şi a adus cu el un discurs pe care îl învăţase pe de rost, plimbându-se încoace şi încolo pe păşune, unde speriase vitele. A adus manuscrisul cu el şi l-a întins pe masă, de parcă ar fi vrut să se asigure că îl vede. Şi-a potrivit ochelarii şi s-a

aplecat un moment deasupra lui. Apoi a făcut câţiva paşi înapoi pe estradă, după care a revenit călcând apăsat. Probabil că studiase mult subiectul, dacă stai să te gândeşti la postura „declamatoare” pe care a adoptat-o. Şi-a lăsat toată greutatea corpului pe călcâiul stâng, şi-a îndreptat umerii, poziţionând uşor înainte piciorul drept, a deschis gura şi a avansat piciorul drept la un unghi de 45 de grade. În timp ce se afla în acea postură oratorică, prieteni, şi-a ţinut discursul. Unii oameni îmi spun: „Nu exageraţi?”. Ar fi imposibil. Însă eu am venit aici pentru lecţie, şi nu pentru povestire, aşa că vă redau discursul:

„Stimaţi concetăţeni”. Imediat cum şi-a auzit vocea, degetele au început să i se agite, genunchii să-i tremure, iar apoi a început să freamăte din toate încheieturile. Se sufoca şi înghiţea în sec şi s-a apropiat de masă să arunce o privire pe manuscris. Apoi s-a îndreptat, cu pumnii încleştaţi, şi s-a întors: „Stimaţi concetăţeni, suntem concetăţeni, suntem... suntem... suntem... suntem... suntem... suntem foarte bucuroşi... suntem foarte bucuroşi... suntem foarte bucuroşi. Suntem foarte bucuroşi să primim înapoi în oraşul lor natal pe aceşti soldaţi care au luptat şi şi-au vărsat... şi s-au întors în

oraşul lor natal. Suntem deosebit de... deosebit de... deosebit de. Suntem deosebit de bucuroşi să vedem astăzi în mijlocul nostru pe acest tânăr erou (se referea la mine) – acest tânăr erou pe care ni l-am închipuit" (prieteni, fiţi atenţi la ce a zis; dacă nu ar fi spus „pe care ni l-am închipuit", nu aş fi atât de plin de mine încât să relatez acest lucru), „ acest tânăr erou pe care ni l-am închipuit conducând... conducând... conducând. L-am văzut conducându-şi trupele spre liniile inamice. l-am văzut sclipitoarea... sclipitoarea... sclipitoarea sabie strălucind. Strălucind în lumina soarelui, în timp ce le striga trupelor

sale «Înainte!»”.

O, Doamne! Ce puţin ştia acel om despre război! Dacă ar fi ştiut cât de cât ceva despre război, ar fi trebuit să ştie ceea ce oricare din camarazii mei de arme prezenţi aici în această seară vă pot confirma că este adevărat, şi anume faptul că este aproape o crimă ca un ofiţer de infanterie să meargă în faţa oamenilor săi în război. „Eu, cu sabia mea sclipitoare strălucind în lumina soarelui, strigând către trupele mele «Înainte»” – nu am făcut niciodată acest lucru. Credeţi că aş sta în faţa soldaţilor mei, ca să fiu împuşcat în faţă de duşmani şi în spate de oamenii mei? Un ofiţer nu

trebuie să stea acolo. Locul unui ofiţer angajat în luptă este în spatele liniei. De câte ori nu am călărit de-a lungul liniei, în calitate de ofiţer al Statului Major, când oamenii noştri erau chemaţi deodată la linia frontului, iar ţipetele rebelilor se auzeau din pădure strigând: „Ofiţeri în ariergardă! Ofiţeri în ariergardă!”. După aceea, fiecare ofiţer trece în spatele liniei de soldaţi de rând şi cu cât este mai mare gradul ofiţerului, cu atât merge mai în spate. Nu fiindcă e mai puţin curajos, ci fiindcă legile războiului o cer. Cu toate acestea, a strigat: „Eu, cu sabia mea sclipitoare”. În acea sală se afla compania mea de soldaţi, care îl

căraseră pe acel băiat peste râul din Carolina, pentru ca acesta să nu-şi ude picioarele. Unii dintre ei plecaseră departe să facă rost de un porc sau de un pui. Alţii plecaseră să moară sub pinii măturaţi de obuze în munţii din Tennessee şi totuşi bătrânul nu a vorbit despre ei în discursul său. A făcut referire la ei, însă doar în treacăt. Eroul momentului era băiatul. Îi datora ceva naţiunea? Nu, nici atunci şi nici acum. De ce era erou? Doar pentru simplul fapt că acel om a comis aceeaşi eroare umană – a spus că băiatul era important fiind ofiţer, iar ceilalţi doar soldaţi de rând.

O, am învăţat atunci o lecţie pe

care n-o voi uita atâta timp cât voi auzi bătăile pendulei. Măreţia nu constă în deţinerea unei funcţii publice, ci în obţinerea unor mari realizări cu mijloace reduse şi în ducerea la îndeplinire a unor scopuri ample din poziţii obişnuite ale vieţii. Pentru a fi mare în general, mai întâi trebuie să fii mare aici, în Philadelphia. Cel care poate da acestui oraş străzi şi trotuare mai bune, şcoli mai bune şi mai multe facultăţi, mai multă fericire şi civilizaţie, mai multă credinţă în Dumnezeu va fi un om mare oriunde ar fi. Dacă nu mă veţi mai auzi niciodată, vreau ca fiecare bărbat sau

femeie prezenţi aici să ţină minte următorul lucru: dacă vreţi să fiţi mari cu adevărat trebuie să începeţi cu locul în care sunteţi şi prin ceea ce sunteţi, în Philadelphia, acum. Cel care poate face un bine oraşului său, cel care poate fi un bun cetăţean în timp ce trăieşte aici, acela care poate construi locuinţe mai bune şi care poate fi o binecuvântare pentru oraş, fie că lucrează într-un magazin sau stă în spatele unei tejghele ori face menajul, oricare ar fi viaţa sa, acela care vrea să fie un om mare peste tot trebuie să fie mai întâi cineva în oraşul său, în Philadelphia. În schimb, acela care nu poate face bine locului

în care trăieşte nu va fi mare nicăieri pe faţa pământului.

„Viaţa se măsoară în fapte, nu în ani, în sentimente, şi nu în cifre pe un ecran; în gânduri, şi nu în respiraţii pe minut; trebuie să măsurăm timpul prin zvâcnirile inimii pentru cauza dreptăţii”. Bailey spune următoarele: „Trăieşte cel mai mult acela care gândeşte cel mai mult”.

Dacă uitaţi ceva din ceea ce v-am zis, nu uitaţi acest lucru care rezumă în câteva rânduri mai mult decât tot ce am spus eu. Bailey spune: „Trăieşte cel mai mult acela care gândeşte cel mai mult, care are cele mai nobile

sentimente şi care acţionează cel mai bine”.